




3 1761 11650245 1



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116502451>

CAI
YC25
-A48

Gouvernement
Publication



First Session
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de*

Agriculture, Fisheries and Forestry

l'Agriculture, des pêches et des forêts

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Wednesday, November 28, 1984
Tuesday, February 12, 1985
Tuesday, March 5, 1985

Le mercredi 28 novembre 1984
Le mardi 12 février 1985
Le mardi 5 mars 1985

Issue No. 1

Fascicule n° 1

Organization meeting and First proceedings on:

Séance d'organisation et premier fascicule concernant:

The examination of the Annual Report of the Freshwater Fish Marketing Corporation for the fiscal year ended April 30, 1984; and

Étude du rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce pour l'exercice financier terminé le 30 avril 1984; et

The examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin
Le Moyne	(or Doody)
*MacEachen	Robertson
(or Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable Herbert O. Sparrow

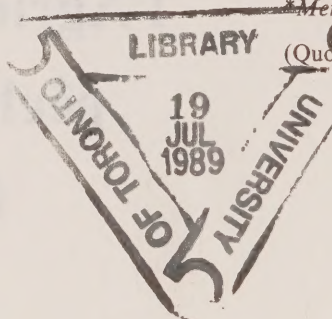
et

Les honorables sénateurs:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin
Le Moyne	(ou Doody)
*MacEachen	Robertson
(ou Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)



Change in Membership of the Committee

Pursuant to Rule 66(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Robertson substituted for that of the Honourable Senator Sherwood. (*January 23, 1985*).

Modification de la composition du comité

Conformément à l'article 66(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Robertson substitué à celui de l'honorable sénateur Sherwood. (*Le 23 janvier 1985*).

ORDERS OF REFERENCE

Extracts from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, February 6, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Bielish:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and report upon all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the Committee have power to travel from place to place in Canada; and

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

The Honourable Senator Marshall moved, seconded by the Honourable Senator Doody:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine the Annual Report of the Freshwater Fish Marketing Corporation for the fiscal year ended April 30, 1984, tabled in the Senate on 5th February, 1985.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRES DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat le mercredi 6 février 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Bielish,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, et à en faire rapport;

Que le Comité soit autorisé à voyager au Canada; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services des conseillers et du personnel technique, de bureau et autre dont il pourra avoir besoin aux fins de son enquête.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

L'honorable sénateur Marshall propose, appuyé par l'honorable sénateur Doody,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier le rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce pour l'exercice financier terminé le 30 avril 1984, déposé au Sénat le 5 février 1985.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, NOVEMBER 28, 1984

(1)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 3:50 p.m. for the purpose of organization.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Bielish, Le Moyne, Marshall, McGrand, Perrault, Sparrow and Thompson. (7)

Present, but not of the Committee: The Honourable Senators Bonnell, De Bané and Steuart.

In attendance: Mr. Len Christie, Mrs. Lynne Myers and Mrs. Sonya Dakers, Research Officers, Research Branch, Library of Parliament.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

The Clerk of the Committee presided over the election of the Chairman.

The Honourable Senator Bielish moved, that the Honourable Senator Marshall do take the Chair as Chairman of this Committee.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

Tribute was paid to the Honourable Senator Sparrow, Chairman of the Committee in the last session.

The Honourable Senator Thompson moved, that the Honourable Senator Sparrow be elected Deputy Chairman of the Committee.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Honourable Senator Le Moyne moved, that the Subcommittee on Agenda and Procedure (Steering Committee) be composed of the Chairman, the Deputy Chairman and the Honourable Senator Bielish.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Honourable Senator Thompson moved, that the Committee print 1,000 copies of the Minutes of Proceedings and Evidence.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Honourable Senator Sparrow moved, that the Chairman be authorized to hold meetings to receive and authorize the printing of evidence when a quorum is not present.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Committee proceeded to the consideration of the proposed "Schedule of Committee Meetings".

After debate,

It was—

Agreed, that the matter be referred to the Steering Committee.

The Honourable Senator Le Moyne moved, that the Committee print 15,000 additional copies of the coloured, glossy

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 28 NOVEMBRE 1984

(1)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 15 h 50 pour une séance d'organisation.

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Bielish, Le Moyne, Marshall, McGrand, Perrault, Sparrow et Thompson. (7)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Bonnell, De Bané et Steuart.

Également présents: M. Len Christie, M^{me} Lynne Myers et M^{me} Sonya Dakers, attachés de recherche, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

Également présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Le greffier du Comité préside à l'élection du président.

L'honorable sénateur Bielish propose que l'honorable sénateur Marshall occupe le fauteuil en qualité de président de ce comité.

La question, mise aux voix, est—
Adoptée.

Des hommages sont rendus à l'honorable sénateur Sparrow, président du Comité lors de la dernière session.

L'honorable sénateur Thompson propose que l'honorable sénateur Sparrow soit nommé vice-président du Comité.

La question, mise aux voix, est—
Adoptée.

L'honorable sénateur Le Moyne propose que le Sous-comité du programme et de la procédure (Comité de direction) soit composé du président, du vice-président et de l'honorable sénateur Bielish.

La question, mise aux voix, est—
Adoptée.

L'honorable sénateur Thompson propose que le Comité fasse imprimer 1 000 exemplaires de ses procès-verbaux et témoignages.

La question, mise aux voix, est—
Adoptée.

L'honorable sénateur Sparrow propose que le président soit autorisé à organiser des réunions pour recevoir et autoriser l'impression de témoignages lorsqu'il n'y a pas quorum.

La question, mise aux voix, est—
Adoptée.

Le Comité entreprend l'étude du calendrier proposé des réunions du Comité.

Après discussion, il est—

décidé que la question soit renvoyée au Comité de direction.

L'honorable sénateur Le Moyne propose que le Comité imprime 15 000 exemplaires supplémentaires de l'édition de

cover edition of the Report entitled "Soil at Risk/Nos sols dégradés".

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.

The Committee proceeded to the consideration of the most appropriate manner in which the Committee's Report can be effectively debated in the Senate.

After debate,

It was—

Agreed, that the matter be referred to the Steering Committee.

It was—

Agreed, that the report on the expenses incurred in the last session, be referred to the Steering Committee.

At 4:35 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

TUESDAY, FEBRUARY 12, 1985

(2)

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:05 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Present: The Honourable Senators Bielish, Le Moyne, Marshall, Thériault and Watt. (5)

Present, but not of the Committee: The Honourable Senator Molgat.

In attendance: Mr. Jean-Pierre Amyot and Mr. Pierre Touchette, Research Officers, Research Branch, Library of Parliament.

The Committee proceeded to the examination of the orders of reference authorizing it to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof, and to examine the Annual Report of the Freshwater Fish Marketing Corporation for the fiscal year ended April 30, 1984.

It was—

Agreed, that Mr. D. D. Tansley, Chairman and Mr. J. T. Dunn, President, of the Freshwater Fish Marketing Corporation be invited to appear before the Committee on March 5, 1985.

It was—

Agreed, that the Research Officers prepare a critical analysis of the Freshwater Fish Marketing Corporation prior to the next meeting.

It was—

Agreed, that a copy of the McIvor Report, or an executive summary of the said report, be provided for the members.

It was—

Agreed, that the research staff provide an accurate map of the area covered by the Freshwater Fish Marketing Corporation along with a short biography of the two witnesses.

At 11:40 a.m. the Committee adjourned until Tuesday, 5th March, 1985 at 11:00 a.m.

luxé, en couleurs, du rapport intitulé «Nos sols dégradés/Soil at Risk».

Après discussion, la question, mise aux voix, est—

Adoptée.

Le Comité étudie de quelle façon le Sénat peut, le plus efficacement discuter de son rapport.

Après débat, il est—

décidé que la question soit renvoyée au Comité de direction.

Il est

décidé que le rapport sur les dépenses engagées au cours de la dernière session soit renvoyé au Comité de direction.

A 16 h 35, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 12 FÉVRIER 1985

(2)

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 h 05 sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (président).

Présents: Les honorables sénateurs Bielish, Le Moyne, Marshall, Thériault et Watt. (5)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: Le sénateur Molgat.

Également présents: MM. Jean-Pierre Amyot et Pierre Touchette, attachés de recherche, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

Le Comité procède à l'étude des mandats l'autorisant à examiner tous les aspects de la commercialisation du poisson au Canada et de toutes ses répercussions, et à examiner le rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce pour l'exercice financier terminé le 30 avril 1984.

Il est—

décidé que M. D. D. Tansley, président du Conseil d'administration et M. J. T. Dunn, directeur général de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce soient invités à comparaître devant le Comité le 5 mars 1985.

Il est—

décidé que les attachés de recherche rédigent une analyse critique de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce avant la réunion suivante.

Il est—

décidé qu'un exemplaire du rapport McIvor, ou un résumé autorisé dudit rapport, soit fourni aux membres.

Il est—

décidé que le personnel de recherche produise une carte exacte de la région couverte par l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce ainsi qu'une brève bibliographie des deux témoins.

A 11 h 40, le Comité suspend ses travaux jusqu'à mardi le 5 mars 1985 à 11 heures.

TUESDAY, MARCH 5, 1985

(3)

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:05 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Le Moyne, Marshall and McGrand. (4)

Present, but not of the Committee: The Honourable Senators Molgat and Olson.

In attendance: Mr. Jean-Pierre Amyot and Mr. Pierre Touchette, Research Officers, Research Branch, Library of Parliament.

Also in attendance: Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From the Freshwater Fish Marketing Corporation:

Mr. Don D. Tansley, Chairman of the Board;

Mr. J. Thomas Dunn, President.

The Committee resumed the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof, and the examination of the Annual Report of the Freshwater Fish Marketing Corporation for the fiscal year ended April 30, 1984.

The witnesses made a statement and answered questions.

At 12:40 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

LE MARDI 5 MARS 1985

(3)

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 h 05 sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (président).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Le Moyne, Marshall et McGrand. (4)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Molgat et Olsen.

Également présents: MM. Jean-Pierre Amyot et Pierre Touchette, attachés de recherche au Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

Également présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Comparaissent:

De l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce:

M. Don D. Tansley, président du Conseil d'administration;

M. J. Thomas Dunn, directeur général.

Le Comité reprend l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions ainsi que du rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce pour l'exercice financier qui s'est terminé le 30 avril 1984.

Les témoins font une déclaration et répondent aux questions.

A 12 h 40, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, November 28, 1984

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 3.45 p.m. to organize the activities of the committee.

Mr. Denis Bouffard, Clerk of the Committee: Honourable senators, I see a quorum. The first item of business on the agenda is to elect a chairman of this committee. I am ready to receive nominations.

Senator Bielish: I move that Senator Marshall be elected as chairman of this committee.

Mr. Bouffard: Are there any further nominations? In that event, I declare the nominations closed. It is moved by Senator Bielish that Senator Marshall do take the Chair of the committee as chairman. Is it your pleasure, honourable senators, to adopt the motion?

Hon. Senators: Agreed.

The Clerk of the Committee: I now ask Senator Marshall to take the Chair.

The Chairman: Honourable senators, I thank you for your confidence. I am sure that you recognize that it is not because of my ability and expertise in agriculture that I was elected chairman but due to the exigencies of politics in the last election.

I should like to pay tribute to Senator Sparrow, the former chairman of this committee. As you are aware he participated in the report on soil conservation which was a tribute to the committee and was commended across Canada. I think it was a credit to this committee that that report was completed and is still being read high and wide across Canada.

Again, due to the exigencies of politics, Senator Sparrow had to step aside, but with my expertise in the field of agriculture in Newfoundland I am sure you will hear many good things and I will be telling you secrets that you have never heard before. I should like to extend our thanks to Senator Sparrow for the job he did as the previous chairman of this committee.

Senator Bielish: I certainly echo those sentiments, having been on that committee.

The Chairman: The next item of business on the agenda deals with the committee's mandate. Rule 67(1)(n) reads as follows:

The Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry, composed of 12 members, four of whom shall constitute a quorum, to which shall be referred, on order of the Senate, bills, messages, petitions, inquiries, papers and other matters relating to agriculture, fisheries and forestry generally, and the Canadian Wheat Board.

My familiarity with the committee happens to be closely related to fisheries. I hope that we will be able to approach some of the problems of fisheries in Canada and yet, at the same time, not to lose sight of the thrust that Senator Sparrow

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 28 novembre 1984

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts tient aujourd'hui, à 15 h 45, sa séance d'organisation.

M. Denis Bouffard, greffier du comité: Honorables sénateurs, nous avons le quorum. Le premier article à l'ordre du jour est l'élection d'un président. Je suis prêt à recevoir les nominations.

Le sénateur Bielish: Je propose que le sénateur Marshall soit élu président de notre Comité.

M. Bouffard: Y a-t-il d'autres nominations? Je déclare donc que la période des mises en candidature est close. Le sénateur Bielish propose que le sénateur Marshall occupe le fauteuil en tant que président. Plaît-il aux honorables sénateurs d'adopter cette motion?

Des voix: D'accord.

Le greffier du comité: J'invite maintenant le sénateur Marshall à occuper le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, je vous remercie de la confiance que vous me témoignez. Vous savez bien, je n'en doute pas, que je n'ai pas été choisi pour mes talents ou mes connaissances d'expert en agriculture mais à cause de contraintes politiques découlant de la dernière élection.

J'aimerais rendre hommage au sénateur Sparrow, le président sortant de notre Comité. Comme vous le savez, il a participé à la préparation du rapport sur la conservation des sols qui a fait honneur à notre Comité et qui nous a valu des félicitations à la grandeur du pays. Je crois que le Comité peut se féliciter d'avoir terminé ce rapport qu'on lit encore aujourd'hui dans tous les recoins du pays.

C'est encore pour des raisons politiques que le sénateur Sparrow a dû céder sa place mais mon expérience dans le domaine de l'agriculture à Terre-Neuve me permettra de vous conter des choses assez intéressantes et des secrets qui ne vous ont pas été dévoilés jusqu'à maintenant. J'aimerais offrir au sénateur Sparrow nos sincères remerciements pour le travail qu'il a fait en tant que président de notre Comité.

Le sénateur Bielish: Comme j'étais membre du Comité, je partage évidemment ces sentiments.

Le président: Le prochain article à l'ordre du jour concerne le mandat du Comité. L'article 67(1)(n) se lit comme suit:

Le Comité sénatorial de l'agriculture, des pêches et des forêts, composé de douze membres, dont quatre constituent un quorum, auquel sont déferés, sur ordre du Sénat, les projets de loi, messages, pétitions, interpellations, documents et autres matières concernant l'agriculture, les pêches et les forêts en général et la Commission canadienne du blé.

Je pourrai contribuer plus particulièrement aux travaux du Comité dans le domaine des pêches. J'espère que nous pourrions aborder quelques-uns des problèmes des pêches au Canada sans toutefois perdre de vue ceux liés à la conservation

[Text]

made on soil conservation. I know that he has plans to delve into other matters of importance to farmers.

The next item of business on the agenda is to elect a deputy chairman. I am ready to receive nominations.

Senator Thompson: I move that Senator Sparrow be appointed deputy chairman of this committee.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: The next item of business on the agenda is a motion that the subcommittee on agenda and procedure, commonly known as the steering committee, be composed of the chairman, the deputy chairman and a number of senators to be decided by us.

Senator Thompson: Mr. Chairman, does the selection need to be made now or could we wait on that selection?

Senator Sparrow: I think that should be decided now because we have decisions to make insofar as the report on soil conservation is concerned, and we should set up a steering committee as rapidly as we can. We can also make changes at any meeting.

The Chairman: I agree with that. We are open to nominations for the steering committee.

Senator Le Moyne: I move that Senator Bielish be appointed.

The Chairman: Perhaps for now it could be composed of the chairman, Senator Bielish and Senator Sparrow. Is that agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: The next item of business on the agenda is the motion to print. The distribution office advises us that 1,000 copies are required for distribution to senators, MPs, officials and support staff of the minutes of proceedings and evidence of the committee. Would someone make that motion, please.

Senator Thompson: I so move, Mr. Chairman.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: The next item of business on the agenda is a motion that the chairman be authorized to hold meetings to receive an authorized printing of evidence when a quorum is not present. Is there a motion to that effect?

Senator Sparrow: I so move.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: The next item of business on the agenda is our schedule for meetings. The time suggested is Tuesday at 11 a.m.

Senator Bielish: Who suggested that time?

The Chairman: I think it was a suggestion made by the Whip in order to try to find common ground, so that our party,

[Traduction]

des sols qu'a bien su faire ressortir le sénateur Sparrow. Je sais qu'il projette d'examiner d'autres questions touchant plus particulièrement les cultivateurs.

Le prochain article à l'ordre du jour consiste en l'élection du vice-président. Je suis prêt à recevoir les nominations.

Le sénateur Thompson: Je propose que le sénateur Sparrow soit nommé vice-président de notre Comité.

Le président: Les honorables sénateurs sont-ils d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Le prochain article à l'ordre du jour concerne la motion portant que le Sous-comité du programme et de la procédure (appelé le Comité directeur), se compose du président, du vice-président et d'un nombre de sénateurs qu'il nous appartient de déterminer.

Le sénateur Thompson: Monsieur le président, devons-nous faire le choix dès maintenant ou pouvons-nous attendre?

Le sénateur Sparrow: Je crois qu'il serait préférable de décider maintenant de la composition du Sous-comité puisque nous avons des décisions à prendre concernant le rapport sur la conservation des sols et il nous faudrait donc constituer le Comité directeur le plus rapidement possible. Nous pouvons y apporter des modifications à toute réunion ultérieure.

Le président: Je suis d'accord avec cela et je suis prêt à accueillir les nominations.

Le sénateur Le Moyne: Je propose que le sénateur Bielish soit nommé.

Le président: Le Comité pourrait peut-être se composer pour l'instant du président, du sénateur Bielish et du sénateur Sparrow. Les honorables sénateurs sont-ils d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Nous passons maintenant à la motion pour impression. Le centre de distribution nous signale qu'il lui faut 1 000 exemplaires des *Procès-verbaux et témoignages* pour les distribuer aux sénateurs, aux députés, aux hauts fonctionnaires et au personnel de soutien. J'invite un sénateur à proposer la motion.

Le sénateur Thompson: Je le propose, monsieur le président.

Le président: Les honorables sénateurs sont-ils d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Le prochain article à l'ordre du jour concerne la motion portant que le président soit autorisé à présider des séances, à recevoir des témoignages et en autoriser l'impression en l'absence de quorum. Quelqu'un veut-il le proposer?

Le sénateur Sparrow: Je le propose.

Le président: Les honorables sénateurs sont-ils d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Le prochain article à l'ordre du jour concerne l'horaire des réunions du Comité. Il est proposé que le Comité se réunisse les mardis à 11 heures.

Le sénateur Bielish: Qui a proposé cette heure?

Le président: Je crois que la proposition a été faite par le Whip pour éviter que les réunions des comités ne se chevau-

[Text]

which is small in number, would be able to attend committee meetings without overlapping, which seemed to happen so often in the past.

Senator Le Moynes: I have a meeting scheduled every sitting day at that time.

The Chairman: It never suits everyone. We have to find out what other committees senators are members of and see if we can find a common ground. Perhaps we can make arrangements with the Whip when we discover what is suitable to the majority. Would that be agreeable?

Senator Sparrow: I would be opposed to the committee deciding that the meeting should be at 11 o'clock, because we do not know who the members are and when they can meet. Perhaps we should refer it to the Steering Committee in order to arrange for a suitable time for committee hearings.

The Chairman: Yes.

Senator Sparrow: I am somewhat concerned about someone arbitrarily making a decision for the committee.

The Chairman: Attached to the agenda for today is a proposed weekly schedule for committee meetings. On Tuesday at 9.30, Transport and Social Affairs will sit. At 11 o'clock, Foreign Affairs and Agriculture will meet. Then, at 8 o'clock in the evening, is the Legal and Constitutional Affairs committee meeting. Of course, the Senate will sit at 2 o'clock. Official Languages will meet at 3.30, and at 4 o'clock there will be the Liberal caucus. I do not know whether that has been agreed to by both parties.

On Wednesday, Internal Economy will sit at 11.15. The Senate will meet at 2 o'clock, and then Banking and Rules and Orders will meet at 4 o'clock. Committee meetings will be held at 8 o'clock in the evening to deal with legislation, if necessary.

On Thursday at 9.30, the Energy Committee and the National Defence Committee will meet. National Finance is scheduled for 11 o'clock, along with Regulations and other Statutory Instruments. As usual, the Senate will sit at 2 o'clock, and that completes the agenda for Thursday.

Perhaps the Steering Committee can work out something mutually agreeable to members of committees.

Senator Thompson: I would like to point out, Mr. Chairman, that the Agriculture Committee, particularly, is composed of members who come from the far reaches of Canada rather than, say, the two large metropolitan areas. Unlike myself, who come from Toronto, I think that those members would be put to a great deal of inconvenience in order to be here by 9.30 on Tuesday morning. If the committee were to sit in the evening, I think it would be much more convenient for those members.

The Chairman: Would it be more convenient to members of the committee if we were to sit at 11 o'clock on Tuesday?

[Traduction]

chent, ce qui se produisait assez régulièrement par le passé, permettant ainsi aux députés, peu nombreux, de notre parti d'y assister sans problème.

Le sénateur Le Moynes: J'ai une réunion prévue à cette même heure chaque jour de séance.

Le président: L'horaire ne fait jamais l'affaire de tout le monde. Nous devons tenter de déterminer à quels autres comités les sénateurs siègent pour trouver la meilleure formule possible. Nous pourrions peut-être prendre des dispositions avec le Whip quand nous connaissons les préférences de la majorité. Cela vous convient-il?

Le sénateur Sparrow: Je m'oppose à ce que le Comité décide de tenir ses réunions à onze heures parce que nous ne connaissons pas encore la composition du Comité et nous ne savons pas quand il voudra se réunir. Nous pourrions peut-être renvoyer cette question au Comité directeur pour qu'il établisse un horaire acceptable pour les séances des Comités.

Le président: Oui.

Le sénateur Sparrow: Je crains que quelqu'un ne prenne une décision arbitraire au nom du Comité.

Le président: Vous trouverez joint à l'ordre du jour de la séance d'aujourd'hui un projet d'horaire hebdomadaire pour les réunions des comités. Les comités des Transports et des Affaires sociales se réuniront les mardis à 9 h 30. Les comités des Affaires extérieures et de l'Agriculture se réuniront à 11 heures. Les réunions du Comité des affaires juridiques et constitutionnelles se tiendront à 20 heures. Bien sûr, le Sénat siégera à 14 heures. Le Comité des langues officielles se réunira à 15 h 30 et les réunions du caucus libéral auront lieu à 16 heures. Je ne sais pas si les deux partis se sont entendus sur cet horaire.

Le Comité de la régie intérieure se réunira les mercredis à 11 h 15. Le Sénat siégera à 14 heures puis les réunions du Comité des banques et celui du Règlement et de la procédure débiteront à 16 heures. Les comités tiendront des séances à 20 heures, au besoin, pour examiner les projets de loi.

Le Comité de l'énergie et le Comité de la défense nationale se réuniront les jeudis à 9 h 30. Les séances du Comité des finances nationales et du Comité des règlements et autres textes réglementaires sont prévues pour 11 heures. Comme d'habitude, le Sénat siégera à 14 heures et cela complète l'horaire du jeudi.

Le Comité directeur pourrait peut-être préparer un horaire qui conviendrait mieux aux membres des comités.

Le sénateur Thompson: J'aimerais signaler, monsieur le président, que le Comité de l'Agriculture, en particulier, se compose de sénateurs qui viennent des extrémités du pays plutôt que des deux grandes régions métropolitaines. Je viens moi-même de Toronto mais je crois que les autres sénateurs auraient plus de mal à aménager leur horaire de façon à être ici à 9 h 30 les mardis matin. J'estime qu'il conviendrait davantage à ces sénateurs que le Comité se réunisse en soirée.

Le président: Les sénateurs préféreraient-ils que le Comité se réunisse à 11 heures les mardis?

[Text]

Senator Bielish: As it now stands, I have to be here at 9 o'clock since I am a member of the Regulations and other Statutory Instruments committee.

Senator Perrault: I can certainly be on hand at 11 o'clock on Tuesday. However, Mr. Chairman, I would point out that some of us do face special travel problems. It is impossible to be at any meeting before 4 o'clock on the day of travel. Parliament has not been very sympathetic to the problems of those who come from the extremities of this country. We have to leave the day before in order to be here on time.

Senator Bielish: We have to travel most of the day before.

Senator Perrault: That is correct, and we are certainly on public business. In actual fact, in physical travelling terms, we are closer to the Soviet Union.

The Chairman: Did you wish to add something, Senator Bonnell?

Senator Bonnell: I was just going to point out that the Social Affairs Committee also meets on Tuesday. Perhaps we could persuade the leadership of the Senate on both sides to show a little more consideration and acknowledge the fact that Canada is a bigger country than the Ottawa-Toronto-Montreal area. I believe that the Senate should sit at 8 o'clock on Tuesday evenings, which has been the case since Confederation. Then committees could sit all afternoon. Then members of committees would not have to leave two days before they are scheduled to be at a committee meeting.

Senator Perrault: I am absolutely in accord with that.

Senator Bonnell: We could schedule committee meetings for the whole afternoon.

Senator Perrault: This presents insurmountable travel problems.

Le sénateur De Bané: Je voudrais appuyer ce que les sénateurs Perrault et Bonnell ont proposé.

Senator Bonnell: Perhaps we should leave it with the Steering Committee.

The Chairman: Yes.

Senator Perrault: We shall co-operate.

The Chairman: Perhaps Senator Sparrow would now like to comment on the request for the printing of additional copies of the report, "Soil at Risk."

Senator Sparrow: The original committee authorized the printing of 30,000 copies of the report, "Soil at Risk." It was left to the discretion of the chairman to order whatever quantities he felt were required at the time. Being somewhat conservationist-minded, not only of soil but of money, I asked that only 15,000 copies be printed. When the election was called we did not have provision for additional copies to be printed. Perhaps I can be a little critical of the previous committee for not

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Les choses étant ce qu'elles sont, je dois de toute façon être ici à 9 heures puisque je siège au Comité des règlements et autres textes réglementaires.

Le sénateur Perrault: Je pourrais certainement me rendre pour 11 heures les mardis. Toutefois, monsieur le président, je vous signale que certains d'entre nous avons des problèmes spéciaux en ce qui concerne les déplacements. Il nous est impossible d'assister à une réunion avant quatre heures si nous nous déplaçons le même jour. Le Parlement n'a pas tenu suffisamment compte des besoins de ceux qui viennent des extrémités de notre pays. Je dois partir la veille pour arriver ici à temps.

Le sénateur Bielish: Nous devons voyager une bonne partie de la journée précédant la réunion.

Le sénateur Perrault: Cela est exact et nous voyageons à ce moment-là pour nous acquitter de nos fonctions officielles. En réalité, nous sommes, en termes de distance, plus près de l'Union soviétique.

Le président: Sénateur Bonnell, voulez-vous ajouter autre chose?

Le sénateur Bonnell: Je tiens à signaler que le Comité des affaires sociales se réunit aussi les mardis. Nous pourrions peut-être convaincre les décideurs des deux partis au Sénat de faire preuve d'un peu plus de considération et les amener à reconnaître que le Canada ne se compose pas uniquement de la région Ottawa-Toronto-Montréal. J'estime que le Sénat devrait siéger à 20 heures les mardis comme cela se fait depuis les débuts de la Confédération. Les comités pourraient alors siéger tout l'après-midi et les membres des comités n'auraient pas à partir deux jours d'avance pour arriver à temps à une réunion de comité.

Le sénateur Perrault: Je suis parfaitement d'accord avec vous.

Le sénateur Bonnell: Nous pourrions réserver les après-midi pour les réunions des comités.

Le sénateur Perrault: Cela pose des problèmes de déplacement insurmontables.

Senator De Bané: I wish to support the proposals made by senators Perrault and Bonnell.

Le sénateur Bonnell: Nous pourrions demander au Comité directeur de se pencher sur cette question.

Le président: Oui.

Le sénateur Perrault: Nous allons collaborer.

Le président: Le sénateur Sparrow pourrait-il commenter brièvement la requête portant l'impression d'exemplaires supplémentaires du rapport «Nos sols dégradés»?

Le sénateur Sparrow: Le Comité a autorisé l'an dernier l'impression de 30 000 exemplaires du rapport «Nos sols dégradés». On avait laissé au président le soin de commander les nombres d'exemplaires qu'il jugeait nécessaires à l'époque. Mais comme je me soucie de conservation, pas seulement des sols mais aussi de l'argent, j'ai demandé l'impression de 15 000 exemplaires seulement. Au moment du déclenchement des élections, nous n'avions pas encore pris de dispositions en vue de l'impression d'exemplaires supplémentaires. Je pourrais

[Text]

asking for permission to have additional copies printed, but the situation is that we did not get that permission.

We now have a backlog of requests for 10,000 additional copies which we cannot fill. Therefore, my motion now would be that we have an additional 15,000 copies printed. We may have to come back again to ask for further copies, but an additional 15,000 copies would fill the requests we have now.

I am not anxious to wait until the Internal Economy Committee makes that decision. I believe committees have the power to order that copies be printed, and I think we should do so since we drastically need those copies now.

I have with me today an incomplete list of requests for copies of the report, many of which we have not been able to fill. As an example, yesterday I spoke to the Ontario Federation of Agriculture, and at that time I could not supply any of the more than 500 people with copies. I did not have even one extra copy to give out to the group. I have spoken to a number of agriculture associations but have not been in a position even to take copies of the report with me.

I believe it is a valuable report and I do not think we should wait until after the new year to have additional copies printed.

I would make a recommendation that the committee authorize an additional 15,000 copies be printed at the first opportunity.

The Chairman: I believe, in the first instance, 10,000 copies were printed. I notice that there are two prices mentioned in the agenda: one for the coloured, glossy edition which would cost \$19,391.94; and one for the reprint of Issue No. 19 of the proceedings, which contains the report and which would cost \$12,457.50. Could we simply accept the reprinting of issue No. 19 of the *Minutes* of this committee, thereby saving \$7,000? Is it important to have the coloured, glossy edition printed?

Senator Sparrow: Yes, it is.

Senator Bielish: The glossy edition is the report and the *Minutes of the Proceedings* is quite a different thing, is it not?

The Chairman: Both issues have the same contents.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, the contents are not quite identical.

Senator De Bané: Is it correct that the cost price of the glossy edition is approximately \$1.90 per copy?

The Chairman: Yes.

Senator De Bané: Why do we not sell that report at cost? If it is that important to people—if they really care about reading it—why do they not pay for it? Thousands of Canadians across the country pay for their daily copies of *Hansard*. The

[Traduction]

peut-être me permettre de critiquer le comité précédent pour n'avoir pas demandé la permission de faire imprimer des exemplaires supplémentaires mais il reste que nous n'avons pas obtenu l'autorisation requise.

Nous avons maintenant reçu des demandes pour 10 000 exemplaires supplémentaires du rapport et nous ne pouvons les satisfaire. Ainsi, je proposerais que nous fassions imprimer 15 000 exemplaires additionnels. Nous serons peut-être obligés d'en demander encore davantage mais ces 15 000 exemplaires permettraient de répondre aux demandes que nous avons déjà reçues.

L'idée d'attendre que le Comité de la régie intérieure se prononce sur cette question ne me sourit guère. Je crois que les comités ont le pouvoir de demander l'impression du nombre d'exemplaires qu'ils veulent et je crois que nous devrions le faire puisque nous avons urgemment besoin de ces copies.

J'ai apporté avec moi aujourd'hui une liste partielle des commandes d'exemplaires que nous avons reçues et que nous n'avons pu remplir pour la plupart. Par exemple, j'ai parlé hier à la Fédération de l'agriculture de l'Ontario et je n'avais pas une seule copie à donner aux cinq cents personnes ou plus qui m'en demandaient. J'ai parlé à un certain nombre d'associations agricoles et je n'ai même pas pu apporter un exemplaire du rapport avec moi.

J'estime que c'est un rapport très utile et je ne crois pas que nous devions attendre le début de la nouvelle année pour faire imprimer des exemplaires additionnels.

Je recommande que le Comité autorise l'impression de 15 000 copies additionnelles dans les plus brefs délais.

Le président: Je crois qu'on a d'abord imprimé 10 000 exemplaires du rapport. Je remarque que deux prix sont mentionnés dans l'ordre du jour: l'édition à couverture cartonnée glacée avec couleurs coûterait 19 391,94 \$ et la réimpression du Fascicule n° 19 des *Procès-verbaux et témoignages*, qui contient le rapport, coûterait 12 457,50 \$. Ne pourrions-nous pas nous contenter de faire réimprimer le Fascicule n° 19 des *Procès-verbaux et témoignages* du Comité et économiser 7 000 \$? Est-il nécessaire d'avoir l'édition à reliure cartonnée glacée avec couleurs?

Le sénateur Sparrow: Oui, c'est nécessaire.

Le sénateur Bielish: L'édition à reliure cartonnée glacée et le rapport publié dans les *Procès-verbaux et témoignages* sont très différents n'est-ce pas?

Le président: Les deux ont le même contenu.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, les contenus ne sont pas tout à fait identiques.

Le sénateur De Bané: Est-il vrai qu'il en coûte environ 1,90 \$ l'exemplaire pour l'édition à reliure cartonnée glacée?

Le président: Oui.

Le sénateur De Bané: Pourquoi ne vendons-nous pas le rapport au prix coûtant? Si les gens tiennent réellement à le lire, pourquoi ne le paient-ils pas? Des milliers de Canadiens partout au pays paient leur édition quotidienne du *Hansard*. Ce rapport coûte à peu près le même prix que *Time* ou *Newsweek*.

[Text]

price of this report is almost the same as the cost of a magazine like *Time* or *Newsweek*.

The Chairman: We have already set a precedent in supplying free copies of the reports of committees. Additionally, there will be the cost of administering a sales and distribution agency. However, we will consider your suggestion.

Senator De Bané: The Department of Supply and Services, which handles other government publications, can act as the distributor.

The Chairman: At the moment, the clerk of the committee serves that function.

Senator De Bané: However, not all departments do that. In my view, if people really care about something, well, money talks. If they are not ready to pay the cost of a pack of cigarettes—well, I think we live at a time, Mr. Chairman, when we should ask the users to pay. One way or the other, someone will have to pay for it. Should all Canadians pay for the printing of this report or should only those who are interested in it absorb the cost?

Senator Le Moyne: I am afraid that I disagree with my honorable colleague, Mr. Chairman. I think that we have to care more. It is part of our pedagogical mission to provide services of this sort to the people of Canada. Canadians are not completely alerted to the gravity of soil degradation.

Senator De Bané: I can say, Mr. Chairman, that I value so highly the writings of Senator Le Moyne that I would happily pay for them.

Senator Bonnell: Mr. Chairman, although I am not, at present, a member of this committee, I was when the report was being prepared. I think that it is an excellent report. As the committee travelled across the country, I realized that one of the major problems of soil degradation is that of informing the people—letting them know what is happening. I believe that this committee should be of help to the primary farm organizations in informing the farmers and the people in general of how serious this problem is. I think that if we begin selling the report at \$1.90 a copy, we will not get the message across to all of those who should hear it.

I think it is important that we provide a half a dozen copies, free, to the key officers of farm associations so that they can bring the information before their groups. We must bring home to the farmers and to the general public that millions of dollars are being wasted through soil degradation. The few dollars we spend to print this report is money well spent in an effort to save millions of dollars in the agriculture industry.

Mr. Chairman, if I could, I would make a motion that the report be printed. I cannot do so, however. I merely want to put my few cents' worth of information on the record. Perhaps a member of the committee can make the motion so that we can print these reports quickly and distribute them as soon as

[Traduction]

Le président: Nous avons créé un précédent en fournissant gratuitement des exemplaires des rapports des comités. Il faudrait, par ailleurs, assumer les coûts d'administration d'un centre de vente et de distribution. Nous étudierons toutefois votre proposition.

Le sénateur De Bané: Le ministère des Approvisionnements et Services qui s'occupe des autres publications du gouvernement pourrait en faire la distribution.

Le président: À l'heure actuelle, c'est le greffier du comité qui s'en occupe.

Le sénateur De Bané: Les ministères ne le font pas tous. À mon avis, si les gens tiennent vraiment à quelque chose, ils sont prêts à payer. S'ils ne sont pas prêts à déboursier le prix d'un paquet de cigarettes... enfin, je crois que nous vivons à une époque, monsieur le président, où nous devrions demander aux utilisateurs de payer. D'une façon ou d'une autre, quelqu'un devra payer. Est-ce que tous les Canadiens devraient payer pour l'impression de notre rapport ou si les coûts devraient être absorbés par ceux qui s'y intéressent?

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, je regrette de dire que je ne suis pas d'accord avec mon honorable collègue. Je crois que nous devons en faire davantage. Cela fait partie de notre mission pédagogique d'assurer des services de ce genre aux Canadiens. Ils ne sont pas suffisamment conscients de la gravité du problème de la dégradation des sols.

Le sénateur De Bané: Je dois dire, monsieur le président, que j'apprécie tellement les écrits du sénateur Le Moyne que j'accepterais de bon cœur de les payer.

Le sénateur Bonnell: Monsieur le président, je ne suis plus membre de ce comité, mais je l'étais au moment de la préparation du rapport. J'estime que c'était un excellent rapport. Quand le Comité se déplaçait partout au pays, j'ai constaté que le manque d'information est l'un des principaux problèmes associés à la dégradation des sols. Il faut sensibiliser la population. J'estime que c'est au Comité qu'il appartient d'aider les principales organisations agricoles à informer les cultivateurs et la population en général de la gravité du problème. Je suis d'avis que si nous commençons à vendre le rapport 1,90 \$ l'exemplaire, nous ne pourrions pas faire passer le message à tous ceux qui devraient l'entendre.

J'estime qu'il est important que nous donnions une demi-douzaine de copies gratuites aux principaux représentants des associations agricoles pour qu'ils puissent transmettre les renseignements à leurs membres. Nous devons faire comprendre aux cultivateurs et à la population en général que la dégradation des sols entraîne un gaspillage de millions de dollars. Les quelques dollars que nous coûte l'impression de ce rapport sont bien dépensés s'ils permettent d'économiser des millions de dollars dans l'industrie agricole.

Monsieur le président, si je le pouvais, je proposerais que le rapport soit imprimé. Malheureusement, je ne peux le faire. Je ne peux que faire inscrire mes quelques commentaires au compte rendu. Un membre du Comité pourrait peut-être proposer que nous fassions imprimer ces exemplaires rapidement

[Text]

possible. Il est essentiel que les agriculteurs de ce pays réalisent la gravité du problème, spécialement en l'ouest du Canada.

Senator McGrand: Mr. Chairman, I would like to know the response, on the part of the public, to this report on soil degradation. Although much of the information contained in the report was accumulated over the course of the last few meetings of the committee during the last session, some of that information had been stored for at least 15 years. It was all put together and a good job was done, but I would like to know the influence it has had on the Canadian public.

The Chairman: I will ask Senator Sparrow to respond to that question.

Senator Sparrow: I suppose, Senator McGrand, that I could give you a little background. I cannot back this statement up with factual information at the moment, but I think that this report is probably the most sought after of any Senate report that has been made on any issue. I am anxious to say that it will probably end up as the most sought-after report of any committee of either the House of Commons or the Senate. It has caught on in the school system—administrations are asking for copies of it so that it can be put on their educational programs. Literally every soil conservation association has asked for a speaker to appear before it and has requested copies of this report.

As I said a moment ago, I have a binder containing a list of the names of people and associations who have requested copies of the report. I will see that each member of the committee gets a copy of this list. The report has elicited editorial comment in literally every newspaper in the country, and has had the lead editorial in the *Globe and Mail*. We have had many letters requesting copies, but we cannot fill those requests. We have even received requests from soil conservation associations in the United States and other countries throughout the world, because this happens to be an international issue. Not only are the soils being destroyed in Canada—very drastically and rapidly—but the same is true all over the world.

Perhaps I am telling Senator McGrand more than he asked to hear, but this matter is an extremely important one. Keeping in mind the tragedy in Ethiopia, we must realize that the destruction of our soils the world over is of immediate and urgent concern. Canada, within 30 to 50 years, will not be self-sufficient in food if we do not do something about this issue. Fortunately, we have now caught the imagination of those conservationists who are concerned about it. We have finally given them a national forum, one through which they get international coverage. We cannot stop now.

The publisher of the *Globe and Mail* sent this committee a letter of commendation and asked that 100 copies of the report be sent to a world soil conservation association of which he is chairman. This report has received that type of coverage.

Senator De Bané—who has now left the meeting—suggests that we should now charge for copies of this report—some-

[Traduction]

afin de pouvoir les distribuer le plus tôt possible. Il est essentiel que les cultivateurs du pays prennent conscience de la gravité du problème, tout particulièrement dans l'Ouest.

Le sénateur McGrand: Monsieur le président, j'aimerais savoir comment la population a accueilli le rapport sur la dégradation des sols. La plupart des données contenues dans le rapport ont été recueillies lors des quelques dernières réunions du Comité au cours de la dernière session mais certains renseignements étaient emmagasinés depuis au moins 15 ans. Ils ont été colligés et très bien présentés mais j'aimerais savoir ce qu'en a pensé la population canadienne.

Le président: Je demanderais au sénateur Sparrow de répondre à cette question.

Le sénateur Sparrow: Je pourrais, sénateur McGrand, vous donner quelques éléments de réponse. Je ne peux présenter de preuves à l'appui pour l'instant, mais je crois que le rapport est le plus en demande de tous les rapports du Sénat. Je tiens à dire qu'il finira probablement par être le rapport le plus en demande qu'ait publié un comité de la Chambre ou du Sénat. Plusieurs administrations scolaires en ont demandé des exemplaires pour l'inclure dans le programme d'étude. A peu près toutes les associations s'intéressant à la conservation des sols ont demandé qu'on leur envoie un conférencier et des exemplaires du rapport.

Comme je l'ai dit il y a quelques instants, j'ai avec moi une liste des personnes et des associations qui en ont demandé des copies. Je veillerai à ce que tous les membres du Comité obtiennent une copie de cette liste. Notre rapport a fait l'objet d'un éditorial dans la plupart des journaux du pays et le *Globe and Mail* y a consacré son éditorial d'appel. Nous avons reçu de nombreuses commandes d'exemplaires mais nous ne pouvons les remplir. Nous avons même reçu des demandes des associations de conservation des sols aux États-Unis et dans d'autres pays du monde puisque cette question a une dimension internationale. Les sols se dégradent, très rapidement et de façon dramatique, non seulement au Canada, mais partout au monde.

Le sénateur McGrand ne demandait peut-être pas une réponse aussi longue mais cette question est extrêmement importante. Lorsque nous songeons à la situation tragique en Éthiopie, nous devons prendre conscience du fait que la destruction des sols partout au monde mérite une attention immédiate et urgente. Si nous n'agissons pas maintenant, d'ici 30 à 50 années, le Canada ne pourra pas subvenir à ses propres besoins alimentaires. Heureusement, nous avons capté l'attention de ceux qui se soucient de la conservation et qui s'en inquiètent. Nous les avons finalement dotés d'une tribune nationale qui leur assurera en même temps une couverture internationale. Nous ne pouvons nous arrêter maintenant.

L'éditeur du *Globe and Mail* a envoyé une lettre de félicitations à notre Comité et a demandé que 100 copies du rapport soient envoyées à une association mondiale de conservation des sols dont il est le président. Voilà le genre d'accueil qu'a reçu notre rapport.

Le sénateur De Bané, qui ne se trouve plus dans la salle, propose que nous vendions ce rapport, ce que nous n'avons

[Text]

thing we have never done with any committee report. Mr. Chairman, this is not an expensive document. There are no colour photographs in it. It is simply a very important document which, although it gives no new information, tells the story about what is happening in Canada. A charming young lady from the Parliamentary Library wrote most of what is in it. She made it readable not only to the scientific community and agrologists but to farmers and to everyone else in Canada. It is a readable document and that is why everyone is asking for it.

I spoke yesterday to a representative of the Ontario Federation of Agriculture. Someone has said that the report is trendy. I am glad it is trendy. People are catching on now because the issue is there and it is crucial. If we start to chisel on it—and I am going to pour my little heart, or, rather, my big heart out about the matter—then we defeat the purpose of the committee. If this is now of no value, then it had no value in the beginning. If it had value in the beginning, and we now require far more copies, then it has greater value now than we thought it had at the beginning. I hope the clerk of the committee has a copy to show you, Mr. Chairman, because the reprint of Issue No. 19 does not even list the quotations that are made in the book. It is simply a dialogue straight through. Basically it is an incoherent document from the point of view of outlining the problems that exist.

I should point out that when the election was called, the Internal Economy Committee fired our staff. We have no research people; our research director and secretary were fired. So basically we have no one to follow through, to handle requests for background information. Those people received their termination notice. What kind of a committee can we have or a system, when that happens? We have only the clerk of the committee, who is not an agriculturist and is not expected to be. He is merely expected to run the committee. We have not had copies to take to meetings, to send out to executives of soil conservation associations. They are begging for copies of the report. Yesterday I had this single copy for 500 people. I could not even give a copy to the executive of the Ontario Federation of Agriculture.

The Chairman: Senator, you don't have to make that point to me. I agree with you, but it was not our fault that the election was called.

Senator Sparrow: I agree. I am merely saying that now that we are back in committee we need copies of the report.

Some Hon. Senators: Hear, hear.

Senator Sparrow: We need to get this issue out to the public.

The Chairman: Are you insisting on 15,000 copies?

Senator Sparrow: Yes.

[Traduction]

jamais fait pour aucun rapport de comité. Monsieur le président, ce rapport n'est pas coûteux. Il ne contient pas de photos couleurs. Il s'agit tout simplement d'un document très important qui, sans présenter de données nouvelles, raconte l'histoire de ce qui se passe au Canada. Une charmante jeune femme de la Bibliothèque du Parlement l'a rédigé presque en entier. Elle l'a rendu facile à lire non seulement pour la communauté scientifique et les agrologues mais aussi pour les cultivateurs et tous les Canadiens. C'est un document facile à lire et voilà pourquoi tout le monde en veut un exemplaire.

J'ai parlé hier à un représentant de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario. Quelqu'un a dit que le rapport est à la mode. J'en suis fort heureux. Les gens s'y intéressent parce que le problème existe et qu'il est inquiétant. Si nous commençons à en limiter la diffusion pour réaliser des économies—et je vais mettre toutes mes énergies à empêcher que cela ne se produise—alors nous obtiendrons un résultat contraire à celui que souhaitait le Comité. Si le rapport n'a pas de valeur maintenant, alors il n'en avait pas dès le début. Si, au contraire, il avait une valeur dès le début, nous avons maintenant besoin de beaucoup plus de copies et il a aujourd'hui beaucoup plus de valeur que nous ne le croyions au début. J'espère que le greffier du Comité a un exemplaire à vous montrer, monsieur le président, puisque la réimpression du Fascicule n° 19 ne contient même pas la liste des citations contenues dans le rapport. Il s'agit d'un simple dialogue d'un bout à l'autre. C'est essentiellement un document incohérent puisqu'il présente mal les problèmes qui existent.

Je tiens à signaler qu'au moment du déclenchement des élections, le Comité de la régie intérieure a renvoyé notre personnel. Nous n'avons plus d'attachés de recherche; notre directeur de la recherche et notre secrétaire ont été remerciés. Ainsi, nous n'avons plus personne pour assurer le suivi et répondre aux demandes de renseignements. Ces gens ont reçu leur avis de cessation d'emploi. Quel genre de comité, quel système, pouvons-nous avoir quand cela se produit? Nous n'avons plus que le greffier du Comité qui n'est pas agronome et à qui on ne demande pas de l'être. On lui demande tout simplement d'assurer le bon fonctionnement du Comité. Nous n'avons pas d'exemplaire à apporter aux réunions ni à envoyer aux directeurs des associations de conservation des sols. Ils nous supplient de leur en envoyer. Hier, je n'avais que cette seule copie pour 500 personnes. Je ne pouvais même pas en donner une au directeur de la Fédération de l'agriculture de l'Ontario.

Le président: Sénateur, vous prêchez un converti. Je suis d'accord avec vous mais vous ne pouvez pas nous tenir responsables du déclenchement des élections.

Le sénateur Sparrow: Je le sais. J'essaie simplement de dire que le Comité a repris ses travaux et qu'il nous faut maintenant des exemplaires du rapport.

Des voix: Bravo, bravo.

Le sénateur Sparrow: Nous devons pouvoir distribuer le rapport aux Canadiens.

Le président: Tenez-vous absolument à faire imprimer 15 000 copies?

Le sénateur Sparrow: Oui.

[Text]

Senator McGrand: Mr. Chairman, this has been going on for about 15 years. Senator Argue was chairman of this committee at the beginning, and it was at that time that the first work was done on this subject. Witnesses appeared before the committee from all over Canada. Soil degradation was on the committee's agenda. I do not believe that any province in Canada took the matter seriously. What are they going to do now? Has there been any indication that the provincial governments are interested in this problem?

Senator Sparrow: The Ontario government announced two weeks ago that it is hiring 12 specialists under the Department of Agriculture to deal with soil degradation, because of the problem that exists in Ontario. Those specialists will specifically deal with that problem. Yes, something is happening.

Senator McGrand: What about the other provinces? Of course, it is rather early to see much result from the provinces, since this report has only been out a few months.

The Chairman: Senator Sparrow, regarding the letters in your possession, could we make up something like a bulletin that could be sent to the members of the committee?

Senator Sparrow: Yes, Mr. Chairman. Copies will be made for all members of the committee.

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, on the question of time, I have been asked that question since 1960, when I was at the National Film Board. I know that it will be a long undertaking, because we have been led to feel secure about the soil just as we feel secure about the earth. So we have to deal with a certain mentality in order to prevent further erosion of our milieu.

The Chairman: Your point is well taken. May I have a motion to print 15,000 copies? I believe that 10,000 copies was the original request.

Senator Sparrow: I am not sure if that was the figure.

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, I so move.

The Chairman: It is moved by Senator Le Moyne that we print 15,000 additional copies of the coloured, glossy edition. Is that agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Motion carried.

Senator Bonnell: Mr. Chairman, we have heard from Senator Sparrow regarding this report and we have heard also from Senator McGrand who has followed the subject of soil degradation for many years. Approximately two days after Parliament opened, the Leader of the Government in the Senate tabled the report. Nothing happened. I consider it to be an important report, and a motion should be placed on the order paper to enable the report to be debated. Members of this committee can then support the report and give national coverage to its importance. The report was tabled merely as a document. There was no indication given to the great work that was done in connection with it or to the recommendations contained in it, and it did not receive the national publicity that it

[Traduction]

Le sénateur McGrand: Monsieur le président, le problème est apparu il y a déjà 15 ans. Le sénateur Argue était alors président de notre Comité et les premiers travaux sur cette question remontent à cette époque. Le Comité a accueilli des témoins venant de partout au Canada. La dégradation des sols était à l'ordre du jour du Comité. Je ne crois pas qu'une seule province canadienne ait pris la question au sérieux. Que vont-elles faire maintenant? Les gouvernements provinciaux se sont-ils montrés intéressés à ce problème?

Le sénateur Sparrow: Le gouvernement de l'Ontario a annoncé il y a deux semaines que le ministère de l'Agriculture embauchera 12 spécialistes qui s'occuperont de la dégradation des sols étant donnée la gravité de ce problème en Ontario. Ces spécialistes s'intéresseront exclusivement à ce problème. Oui, les choses bougent.

Le sénateur McGrand: Qu'en est-il des autres provinces? Bien sûr, il est tôt encore pour s'attendre que les provinces aient initié quelque action puisque le rapport a paru il y a quelques mois à peine.

Le président: Sénateur Sparrow, pourrait-on préparer, avec les lettres que vous avez en votre possession, un bulletin d'information qui serait envoyé à tous les membres du Comité?

Le sénateur Sparrow: Oui, monsieur le président. Des copies seront distribuées à tous les membres du Comité.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, déjà en 1960 quand j'étais à l'Office national du film, on me demandait combien de temps il nous faudrait attendre. Je sais qu'il nous faudra nous faire à l'idée d'une mise en œuvre assez longue puisqu'on nous a toujours rassurés sur la pérennité du sol et du globe. Nous devons d'abord conscientiser les gens afin d'empêcher que notre milieu ne continue de se dégrader.

Le président: Voilà un point bien défendu. Quelqu'un veut-il proposer une motion pour l'impression de 15 000 copies? Je crois qu'on avait demandé initialement 10 000 exemplaires.

Le sénateur Sparrow: Je ne suis pas certain du chiffre.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, je le propose.

Le président: Le sénateur Le Moyne propose que nous fassions imprimer 15 000 exemplaires supplémentaires de l'édition à reliure cartonnée glacée avec couleurs. Êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: La motion est adoptée.

Le sénateur Bonnell: Monsieur le président, nous avons entendu les commentaires du sénateur Sparrow concernant le rapport et nous avons entendu le sénateur McGrand qui s'intéresse à la dégradation des sols depuis de nombreuses années. Environ deux jours après l'ouverture du Parlement, le leader du gouvernement au Sénat a déposé le rapport. Rien ne s'est produit. J'estime qu'il s'agit d'un rapport important et qu'il faudrait inscrire au Feuilleton une motion pour permettre la tenue d'un débat sur le rapport. Les membres du Comité pourraient alors donner leur appui à ce rapport et faire ressortir son importance à l'échelle nationale. Le rapport a été déposé comme s'il s'agissait d'un simple document. Personne n'a insisté sur la quantité énorme de travail qu'a exigé sa prépara-

[Text]

should have received. Therefore, a motion should be placed on the order paper.

In reply to Senator McGrand, the other day while flying to Ottawa I met the Director of Wildlife for the Province of Prince Edward Island. He had appeared before a committee in Charlottetown to speak on water and soil degradation. He told me that he was going to a meeting in Ottawa called by the federal government to discuss this very report and the effect of soil degradation on wildlife, on the preservation of our streams and so on. So the matter is being taken seriously by the federal government, by the Government of Prince Edward Island, and apparently by the Government of Ontario. If a motion is placed on the order paper and we are able to have a proper debate in the Senate, then perhaps publicity can be given to the importance of this subject.

Senator Bielish: Mr. Chairman, I mentioned this subject in the closing statement of my speech on the Address in Reply.

The Chairman: I like the idea. Perhaps we could refer this matter to the steering committee, and we could meet this evening and decide what should be done.

Senator Sparrow: I would be happy to meet with the steering committee. All we have to do is call the attention of the Senate to the report. The report was referred to the Senate without the authority of this committee. It should not have been tabled without the consent of this committee today, without our asking that the report be tabled. I believe that was done without the knowledge of our clerk. However, the report should not have been tabled in the House.

The Chairman: We can find that out.

Senator Sparrow: It was tabled without the knowledge of this committee. We had permission to publish the report when Parliament was not in session, but this committee never gave approval to have it reported in the Senate.

The Chairman: There are various ways of doing it. We could give notice of motion to refer it. Why not leave it to the steering committee to see what can be done. Evidently we must table the expenses of the committee, which will constitute our first report, and I would like to take this matter up with the steering committee first.

Senator Thompson: These expenses refer to the study which makes up the report "Soil at Risk." Since this is such an important report it seems to me that before the expenditures are placed before the Senate the enormous contribution of this committee in reporting on this subject should be emphasized, at least in conjunction with the expenses. But perhaps that is something we should leave with the steering committee.

The Chairman: Yes.

Senator Sparrow: Are we going to deal with the notice of motion reconstituting the committee to study soil and water conservation further?

[Traduction]

tion, ni sur les recommandations qu'il contient, et le rapport n'a pas reçu la publicité nationale qu'il méritait. Il faudrait donc faire inscrire une motion au Feuilleton.

En réponse à l'intervention du sénateur McGrand, j'aimerais signaler que j'ai rencontré l'autre jour, dans l'avion qui m'emmenait à Ottawa, le directeur des services de la faune de la province de l'Île-du-Prince-Édouard. Il avait comparu devant un comité à Charlottetown pour parler de la dégradation de l'eau et du sol. Il m'a dit qu'il se rendait à Ottawa à une réunion convoquée par le gouvernement fédéral pour discuter de notre rapport et de l'incidence de la dégradation des sols sur la faune, sur la préservation de nos cours d'eau, etc. Ainsi, le gouvernement fédéral, et ceux de l'Île-du-Prince-Édouard et de l'Ontario, semblent prendre cette question au sérieux. Si nous faisons inscrire une motion au Feuilleton, un débat approfondi pourra avoir lieu au Sénat et il sera alors possible de donner à la question toute la publicité qu'elle mérite.

Le sénateur Bielish: Monsieur le président, j'ai mentionné cette question dans la conclusion de mon discours sur l'Adresse en réponse au discours du Trône.

Le président: L'idée me plaît. Nous pourrions peut-être demander au Comité directeur de se pencher sur cette question et nous pourrions nous réunir ce soir pour décider de la marche à suivre.

Le sénateur Sparrow: Il me ferait plaisir de rencontrer les membres du Comité directeur. Il nous suffit d'attirer l'attention du Sénat sur ce rapport. Le rapport a été renvoyé au Sénat sans l'agrément de ce Comité. Il n'aurait pas dû être déposé sans le consentement du Comité ou sans que nous demandions qu'il le soit. Je crois que cela a été fait sans que notre greffier en soit informé. Le rapport n'aurait pas dû être déposé au Sénat.

Le président: Nous pouvons le vérifier.

Le sénateur Sparrow: Il a été déposé sans que le Comité ne le sache. Nous avons la permission de publier le rapport même si le Parlement ne siègeait pas mais le Comité n'a jamais autorisé son dépôt au Sénat.

Le président: Il y a diverses façons de procéder. Nous pourrions donner un avis de motion portant renvoi au Sénat. Pourquoi ne demanderions-nous pas au Comité directeur de voir ce qu'il peut faire. Nous devons évidemment présenter l'état des dépenses du Comité, ce qui constituera notre premier rapport, et j'aimerais d'abord soulever cette question avec le Comité directeur.

Le sénateur Thompson: Les dépenses ont été engagées aux fins de l'étude qui constitue le rapport «Nos sols dégradés». Puisqu'il s'agit d'un rapport si important, il me semble qu'avant de faire rapport des dépenses au Sénat, il faudrait insister sur le travail énorme qu'a exigé la préparation du rapport du Comité. Il faudrait peut-être laisser au Comité directeur le soin de s'en occuper.

Le président: Oui.

Le sénateur Sparrow: Allons-nous nous occuper de l'avis de motion portant renouvellement de l'ordre de renvoi du Comité

[Text]

The Chairman: I think we are a little premature on that matter as well.

Senator Bonnell: Perhaps this motion could be used to initiate debate in the house on the report "Soil at Risk." We could simply change the wording in the first paragraph to say, for example, that the committee will be authorized to follow the impact of the report "Soil at Risk" and to do further study on water conservation. In that way we can examine what impact the report has had, if any, across the country, whether any governments have followed through on the recommendations and so on, and then carry on with the study. So this motion could cover the tabling of the report and the subsequent debate.

The Chairman: Let us determine the correct process and then we can act as quickly as possible. I am sure it is very important that we highlight the study and the report and, certainly, there are various means of bringing this to the attention of the Senate. I would like to refer this matter to the steering committee to determine the proper legal and procedural process.

Before I ask for a motion to adjourn, is the steering committee prepared to meet after this meeting or do you wish to leave it and meet tomorrow?

Senator Sparrow: Let's meet now.

The Chairman: Then I ask for a motion to adjourn.

Senator Thompson: I so move.

The committee adjourned.

Ottawa, Tuesday, February 12, 1985

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11.00 a.m., to examine the Annual Report of the Freshwater Fish Marketing Corporation for the fiscal year ended April 30, 1984 and to examine all aspects of the marketing of fish in Canada and all implications thereof.

Hon. Jack Marshall (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Ladies and gentlemen, I call the meeting to order. I would like to say that I called a meeting rather than having a steering committee meeting so that we could have an informal discussion in order for me to get some idea on how we should proceed with the first objective we have, which is to look into the Freshwater Fish Marketing Corporation.

I welcome Senator Molgat today. He is not currently on the committee but I am sure that can be rectified.

I would like to apologize for the fact that there was some confusion and mix up in sending out notices. I say to you today that I have already learned a lesson to make sure that any message I convey is clear. This arose out of the fact that I spoke to Mr. Tansley, the Chairman of the Freshwater Fish Marketing Corporation and indicated to him that I would like him to come before the committee today. However, he indicated that he would like to come with Mr. Dunn, who is

[Traduction]

pour qu'il puisse étudier plus en profondeur la conservation du sol et de l'eau?

Le président: Je crois que cette question est quelque peu prématurée.

Le sénateur Bonnell: Cette motion pourrait peut-être servir à ouvrir un débat au Sénat sur le rapport «Nos sols dégradés». Nous pourrions tout simplement modifier le libellé du premier paragraphe pour dire, par exemple, que le Comité sera autorisé à évaluer l'incidence du rapport «Nos sols dégradés» et à poursuivre son étude sur la conservation de l'eau. Nous serions donc en mesure d'examiner l'incidence, s'il en est, qu'a eu le rapport dans l'ensemble du pays, de voir si les gouvernements ont donné suite aux recommandations qu'il contient, etc, et de poursuivre l'étude. Ainsi, la motion pourrait porter sur le dépôt du rapport et sur le débat subséquent.

Le président: Nous allons déterminer quelle est la marche à suivre de façon à agir le plus rapidement possible. Je suis convaincu qu'il est important de faire ressortir la valeur de l'étude et du rapport et il existe certainement divers moyens de capter l'attention du Sénat. J'aimerais renvoyer cette question au Comité directeur pour qu'il décide de la procédure appropriée.

Avant de demander une motion d'ajournement, j'aimerais savoir si le Comité directeur serait disposé à se réunir à la fin de cette séance ou s'il veut attendre à demain.

Le sénateur Sparrow: Tenons la réunion maintenant.

Le président: Quelqu'un veut-il proposer l'ajournement?

Le sénateur Thompson: Je le propose.

Le Comité suspend ses travaux.

Ottawa, le mardi 12 février 1985

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier le rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce pour l'exercice se terminant le 30 avril 1984, ainsi que tous les aspects et conséquences de la commercialisation du poisson au Canada.

L'honorable Jack Marshall (président) occupe le fauteuil.

Le président: Mesdames et messieurs, la séance est ouverte. Je tiens d'abord à préciser que j'ai convoqué une séance plutôt qu'une réunion du comité de direction pour que nous puissions discuter plus librement de la façon d'atteindre notre premier objectif, qui est d'examiner la situation de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce.

Aujourd'hui, je souhaite la bienvenue au sénateur Molgat, qui ne fait pas partie actuellement du comité, mais je suis sûr qu'on pourra arranger cela.

Vous voudrez bien m'excuser de la confusion qui a marqué l'envoi des avis; soyez assurés que j'en ai déjà tiré une leçon et que je ferai en sorte à l'avenir que mes messages soient clairs. Cet imbroglio est attribuable au fait que j'ai invité M. Tansley, président du conseil d'administration de l'Office, à venir témoigner aujourd'hui devant le comité, et que celui-ci m'a fait savoir qu'il souhaitait se faire accompagner par M. Dunn, pré-

[Text]

the President of the company and Mr. Dunn is not available. In any event, they will both appear before this committee just as soon as we can set it up.

There might be some difficulty fixing a date for that meeting because we do not know if the Senate will sit next week, and there has been some talk about the fact that it might not sit for two weeks. However, the fact that the Senate is not sitting will give us an opportunity to study the Freshwater Fish Marketing Corporation. Therefore it looks as if, when we get properly started, our first witnesses will be Mr. Tansley, the Chairman of the Freshwater Fish Marketing Corporation, and Mr. Dunn, the President of that corporation.

After perusing the House of Commons *Hansard*, I note that their committee heard from people from advisory boards and this type of thing, and perhaps we could discuss that this morning. Also, I had an idea in my mind that perhaps we should call Senators Pierre De Bané, Romeo LeBlanc and Jim McGraw, the past three Ministers of Fisheries and Oceans, together with the present incumbent, the Hon. Mr. Fraser. Those are the things I thought we might toss around this morning and then decide how we should proceed from there.

I would imagine, as a matter of courtesy, we should call the minister first. However, in this case I do not think it is necessary unless I am advised otherwise. I am interested in hearing about the Freshwater Fish Marketing Corporation and would like to hear first from the Chairman and President and then continue on from there.

Senator Thériault: Mr. Chairman, this committee deals with agriculture, fisheries and forestry. Do you expect to have the same people on each facet, or do you intend to split the committee?

The Chairman: Are you talking about under a deputy chairman?

Senator Thériault: No, I am not. I am talking about the committee itself. Your committee is called—

The Chairman: The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry.

Senator Thériault: When you look over the membership of the committee, do you expect all of the members of the committee to have an interest in fish, for example?

The Chairman: Not as it appears now. However, I am hoping that the leaders of the two parties will get together and we will have senators on the committee who are interested and concerned about fisheries. For example, our commitment to study the Freshwater Fish Marketing Corporation has drawn an indication of interest from Senators Molgat and Stewart. Senator De Bané has also expressed an interest. As we proceed with our studies, perhaps these people can be appointed to our committee for a particular purpose.

Senator Thériault: That brings me, then, to my second question or suggestion. Perhaps, at this stage, we should not bother asking the present Minister of Fisheries and Oceans just for the Freshwater Fish Marketing Corporation. If we are looking

[Traduction]

sident de l'Office, lequel n'est pas disponible. Quoi qu'il en soit, les deux comparaitront dès qu'on pourra s'entendre.

Il sera peut-être difficile de fixer la date de cette séance, car nous ne savons pas si le Sénat siégera la semaine prochaine, et il a été question qu'il ne siège pas pendant deux semaines. Toutefois, cela nous permettra justement d'examiner la situation de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. Par conséquent, dès que tout sera organisé, il semble que nos premiers témoins seront MM. Tansley et Dunn, respectivement président du conseil d'administration de l'Office et président de l'Office.

Après avoir lu soigneusement le *hansard* des Communes, je constate que le comité de l'autre endroit a entendu des représentants de comités consultatifs et autres. Nous devrions peut-être en discuter ce matin. Également, j'estime que nous pourrions convoquer les sénateurs Pierre De Bané, Romé LeBlanc et Jim McGraw, les trois derniers ministres des Pêches et des Océans, ainsi que le titulaire actuel de ce ministère, l'honorable M. Fraser. Voilà à peu près le menu pour ce matin; nous pourrions ensuite déterminer comment procéder à partir de là.

J'imagine que par courtoisie, nous devrions convoquer d'abord le Ministre. Toutefois, dans le cas présent, je ne crois pas que cela soit nécessaire sauf si on me demande de procéder autrement. J'aimerais qu'on parle immédiatement de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce et je souhaite entendre d'abord le président du conseil d'administration et le président de cet organisme et puis après, nous convoquerons d'autres témoins.

Le sénateur Thériault: Monsieur le président, notre comité s'occupe d'agriculture, de pêches et de forêts. Avez-vous l'intention de faire étudier ces trois sujets par tous les membres du comité ou de diviser le comité?

Le président: Parlez-vous de la nomination d'un vice-président?

Le sénateur Thériault: Non. Je parle du comité lui-même. Votre comité se nomme . . .

Le président: Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts.

Le sénateur Thériault: Compte tenu de la composition du comité, vous attendez-vous à ce que tous les membres s'intéressent au poisson, par exemple?

Le président: Non, je ne le vois pas comme cela maintenant. Toutefois, j'espère que les leaders des deux partis se rencontreront et détermineront ceux qui s'intéressent aux pêches. Par exemple, notre projet d'examiner le rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce a suscité l'intérêt des sénateurs Molgat et Stewart. Le sénateur De Bané a également manifesté de l'intérêt. Au fur et à mesure que notre examen avancera, ces sénateurs pourront sans doute être nommés à notre comité.

Le sénateur Thériault: Ce qui m'amène à ma deuxième question ou proposition. A ce moment-ci, nous ne devrions peut-être pas déranger le ministre des Pêches et des Océans seulement pour qu'il nous entretienne de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. Si, plus tard, nous exami-

[Text]

at fisheries in general later, which could include the Freshwater Fish—

The Chairman: When we get into the marketing aspect, which will be part of our study, perhaps we could invite him at that stage.

My reason for referring the report of the Freshwater Fish Marketing Corporation to this committee for study was that, when the bill was debated in the house, Senators Molgat and Stewart both asked that it be referred to this committee. I still have to prepare a budget and have it submitted to the Internal Economy Committee, but instead of wasting time while that is happening we can make this study and have it form part of the proceedings. Then when we are ready to travel, we will continue with our study. We will go to the prairies and wherever else Senators Molgat and Stewart want.

Senator Molgat: Mr. Chairman, I think there is logic in looking at the Freshwater Fish Marketing Corporation, to find out exactly how it works. It is patterned, I understand, basically on the Canadian Wheat Board. In fact, the recommendation to have it established came from Mr. McIvor, who was originally a Wheat Board man. I understand that it is a single-desk selling operation. I am not saying that it has solved all the problems and that there are no longer difficulties. There are still difficulties, but when we get a good look at that corporation and see how it functions; what are the good things in it and what are the bad things in it, then when we look at the over-all fishery problems, we may have a pattern that we would like to follow. At least let us have a look at it in that light and then follow through.

The Chairman: If I could just digress for a minute, perhaps we should introduce the staff who will be aiding us in our deliberations. Mr. Bouffard is the clerk. There are two gentlemen here from research. Perhaps you gentlemen would introduce yourselves?

Mr. Jean-Pierre Amyot, Library of Parliament, Science and Technology Division: My name is Jean-Pierre Amyot. I am a researcher with the Library of Parliament, Science and Technology Division.

The Chairman: Mr. Amyot, you are conversant with fisheries and will be concerned with doing research in that area for this committee?

Mr. Amyot: Yes. I am accustomed to doing research on biological aspects. Mr. Pierre Touchette here is an economist.

Mr. Pierre Touchette, Research Branch, Library of Parliament, Economics Section: Mr. Chairman, my name is Pierre Touchette. I am with the Economics Section of the Research Branch of the Library of Parliament and I have prepared a few studies in the past on fisheries and therefore I am here to offer my services with regard to economic questions.

The Chairman: I am hoping to copy the example of the defence committee and have our research people prepare papers relating to particular witnesses or subjects the committee will be studying and also prepare some questions that might be asked of the various witnesses as they appear. I have

[Traduction]

nous les pêches en général, sujet qui pourrait comprendre l'Office...

Le président: Nous pourrions peut-être l'inviter lorsque nous aborderons l'aspect de la commercialisation, qui fait partie de notre étude.

La raison pour laquelle j'ai renvoyé le rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce à ce comité pour étude était la suivante: lorsque le projet de loi a été débattu à la Chambre, les sénateurs Molgat et Stewart ont demandé qu'il soit renvoyé au comité. Il me reste encore à préparer un budget et à le soumettre à la Commission de la régie interne, mais plutôt que de perdre du temps en attendant, nous avons la possibilité de procéder à cet examen et de l'intégrer à tout le processus. Ainsi, lorsque nous serons prêts à nous déplacer, nous poursuivrons notre étude dans les Prairies et là où les sénateurs Molgat et Stewart voudront aller.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, j'estime qu'il est logique d'examiner le rapport de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce pour déterminer exactement la situation de cet organisme. Si je comprends bien, il est calqué fondamentalement sur la Commission canadienne du blé. En fait, la recommandation relative à la création de l'Office émane de M. McIvor, ancien membre de la Commission canadienne du blé. Je crois savoir qu'il s'agit d'un très petit organisme. Je ne dis pas qu'il a réglé tous ses problèmes et que tout va bien. Il y a encore des difficultés, mais lorsque nous examinons sérieusement son fonctionnement, ses bons et ses mauvais côtés, par rapport à l'ensemble des problèmes du monde de la pêche, nous voyons un peu ce que nous pourrions faire. Du moins, envisageons la question sous cet angle et après, nous verrons.

Le président: Si vous me permettez une courte digression, nous pourrions peut-être présenter le personnel qui nous aidera dans nos délibérations. M. Bouffard est le greffier. Il y a aussi deux chercheurs. Pourriez-vous vous présenter, messieurs?

M. Jean-Pierre Amyot, Bibliothèque du Parlement, Division des sciences et de la technologie: Je suis attaché de recherche à la Bibliothèque du Parlement, Division des sciences et de la technologie.

Le président: Monsieur Amyot, vous connaissez le secteur des pêches et êtes disposé à faire des recherches en ce domaine pour le comité?

M. Amyot: Oui, je suis habitué de faire des recherches sur les aspects biologiques. M. Pierre Touchette, ici présent, est économiste.

M. Pierre Touchette, Service de recherches, Bibliothèque du Parlement, Division de l'économie: Monsieur le président, je fais partie de la Division de l'économie du Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement. J'ai à mon actif quelques études sur les pêches et je suis prêt à offrir mes services en ce qui concerne les questions économiques.

Le président: J'espère suivre l'exemple du comité de la défense et faire rédiger par nos chercheurs des documents sur des témoins ou des sujets particuliers que le comité étudiera et également leur faire préparer des questions à poser aux divers témoins qui comparaissent. J'ai récemment parlé

[Text]

spoken recently to Mr. McLeod, the legislative assistant and he is prepared to help us in this matter. As a matter of fact, I am preparing a letter to the minister himself to ask for some liaison in order that we will have the benefit of their experience.

I have always maintained that, whatever committee senators are appointed to, there should be more support staff to help senators keep abreast of the variety of subjects that they must study. Hopefully, someone will see the justification for having more support staff for senators. I do not know where it should start. Someone has suggested it might start with the chairmanship in the committees. However, the next best thing would be to do what I have commenced, and that is to obtain as much help as possible. It might be possible to get someone from the policy bureau if the Internal Economy Committee accepts our budget. Perhaps the members of the committee could let me have their thoughts on that idea.

Senator Thériault: I wonder if the research people can do a critical analysis of the Freshwater Fish Marketing Corporation so that we can see not only their report done up in its glossy cover but can look at it from a critical, analytical point of view in conjunction with fisheries.

The Chairman: Mr. Touchette, could you do that within a couple of weeks?

Mr. Touchette: Yes, I suppose so.

The Chairman: There might perhaps be some papers done on it already.

Mr. Touchette: I am not aware of any, but I could certainly look into it.

The Chairman: Is that agreeable to members of the committee?

Senator Molgat: Yes, I think that would be useful. I do not know whether or not the McIvor report is still in print. Even if it is, perhaps not all of the members of the committee would want to see it, but it might be useful if those members who wanted a copy of that report could obtain it, and, if there is no executive summary in that report, perhaps the library could prepare such a summary.

Mr. Touchette: I think possibly that would be the best thing to do, because it is quite dated and I do not know if there are that many copies still around.

The Chairman: Is Mr. McIvor available?

Senator Molgat: I believe he is dead. This goes back almost 20 years.

The Chairman: I believe I discussed this matter with you over the phone. I believe that Senator Roblin was in power when the thing was originated; is that right?

Senator Molgat: Yes. They were both involved.

The Chairman: Were you also involved?

Senator Molgat: Yes.

[Traduction]

avec M. McLeod, adjoint législatif, qui est prêt à nous aider à cet égard. Justement, je suis en train de rédiger une lettre au Ministre lui-même pour lui demander de nous faire profiter de l'expérience de son ministère.

J'ai toujours soutenu que les comités sénatoriaux, quels qu'ils soient, devraient avoir plus de personnel de soutien à leur disposition pour aider les sénateurs à se tenir au courant des nombreux sujets qu'ils doivent étudier. J'espère qu'on se rendra compte que nous avons besoin de plus de personnel de soutien pour les sénateurs. Je ne sais pas par où commencer. On a proposé de commencer par la présidence des comités. Toutefois, la deuxième meilleure chose à faire serait de poursuivre ce que j'ai commencé, c'est-à-dire d'obtenir le plus d'aide possible. Il y aurait peut-être moyen d'obtenir un membre du bureau de direction si la Commission de la régie interne accepte notre budget. Les membres du comité pourraient sans doute me faire part de leurs idées là-dessus.

Le sénateur Thériault: Je me demande si les attachés de recherche peuvent faire une analyse critique de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce pour que nous puissions non seulement avoir son rapport présenté sous couverture glacée mais aussi en obtenir une analyse critique et analytique dans le contexte du monde de la pêche.

Le président: Monsieur Touchette, pourriez-vous faire cela d'ici deux semaines?

M. Touchette: Je crois que oui.

Le président: Il y a peut-être des documents qui existent déjà sur cette question.

M. Touchette: Pas que je sache, mais je pourrais certainement vérifier.

Le président: Est-ce que cela convient aux membres du comité?

Le sénateur Molgat: Oui, je crois que ce serait utile. Je ne sais pas si le rapport McIvor a été imprimé. Même s'il l'a été, il est possible que tous les membres du comité ne tiennent pas à l'examiner, mais il serait utile que ceux qui souhaitent en obtenir un exemplaire en reçoivent un et, s'il n'y a pas de résumé du rapport, la Bibliothèque pourrait peut-être nous en préparer un.

M. Touchette: Je pense que ce serait sans doute la meilleure chose à faire, parce que ce rapport date de plusieurs années déjà et je ne sais pas si on peut encore en trouver de nombreux exemplaires.

Le président: M. McIvor est-il disponible?

Le sénateur Molgat: Je pense qu'il est mort. Cela remonte à presque 20 ans.

Le président: Je crois avoir discuté de cette question avec vous au téléphone. Je crois que le sénateur Roblin était président du comité à cette époque; est-ce exact?

Le sénateur Molgat: Oui, les deux avaient participé à cette étude.

Le président: Y avez-vous participé vous aussi?

Le sénateur Molgat: Oui.

[Text]

The Chairman: In what aspect?

Senator Molgat: I was the Leader of the Opposition.

The Chairman: So we could call you as a witness.

Senator Watt: Mr. Chairman, I would like to have some clarification in terms of what we are going to be focusing on. I was wondering whether we are going to have an opportunity to highlight some of the specific problems that we might know of, of determining the problem areas. We may be able to come up with some solutions, which could be dealt with later on. I can identify some specific problems related to the north, to the high Arctic and the sub-Arctic. I feel that I have some solutions that I should like to put forward. Others may have different solutions. I would like to bounce my ideas off some of the others. I should like to have an opportunity to hear what the committee will be doing in identifying the areas first before we start tackling the solutions.

The Chairman: Are you speaking of the freshwater fishery or in general terms?

Senator Watt: In general terms, in relation to the Freshwater Marketing Board and also the Salt Water Fishery. We deal with both. Some territories have access to certain species and other provinces do not have access to those same species. We may come up against some jurisdictional questions when we discuss how to improve the marketing side. In northern Quebec, Arctic char does not come under the commercial list. But in Labrador, the Northwest Territories and some of the other provinces, Arctic char is regarded as a commercial fish. But in Quebec it is not.

The Chairman: Certainly you will have every opportunity to discuss those problems. If you are able to recommend some witnesses, we will call them.

Senator Watt: I will be able to recommend some witnesses, and also some of the resource people. They are familiar with the technicalities involved in those areas. I have a possible solution, although it may not be an absolute one, in terms of areas that are not being serviced by either of the agencies. The problem should be looked at in its experimental stage. If one species is not a commercial species, then let us look at the matter and see whether we can deal with the problem in the experimental stages. I would like to explore some of those aspects. That will be some time down the road. I am not saying that we should deal with all of those areas in one day.

The Chairman: I do not believe that we should rush anything. I do not believe that anyone is waiting out there with bated breath for our report. We can study this matter in a reasonable fashion, cover everything and possibly help the fishing industry, which never seems to be particularly prosperous. Are there any comments on Senator Watt's suggestion?

Senator Molgat: It is an excellent suggestion. He is familiar with one area of the fishery—

Senator Watt: I am also a fisherman.

[Traduction]

Le président: A quel titre?

Le sénateur Molgat: J'étais leader de l'opposition.

Le président: Donc, nous pourrions vous convoquer comme témoin.

Le sénateur Watt: Monsieur le président, j'aimerais obtenir quelques éclaircissements sur ce que nous allons faire. Je me demandais si nous allions avoir l'occasion de nous pencher sur les problèmes particuliers que nous avons relevés, ou de déterminer les secteurs qui font problème, afin d'être en mesure de dégager des solutions applicables ultérieurement. Je peux déceler des problèmes précis en ce qui concerne le Nord, la région arctique et sub-arctique. J'estime avoir des solutions que j'aimerais présenter. D'autres pourront avoir des solutions différentes. Du choc des idées jaillit la lumière. J'aimerais avoir l'occasion de savoir comment s'y prendra le comité pour déceler les problèmes avant de commencer à appliquer les solutions.

Le président: Etes-vous en train de parler des pêcheries de poisson d'eau douce ou de façon générale?

Le sénateur Watt: De façon générale, dans le contexte de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce et aussi des pêcheries en eau salée. Nous avons affaire à tous ces sujets. Des provinces ont accès à certaines espèces de poisson différentes de celles d'autres provinces. Il est possible que nos discussions sur la façon d'améliorer la commercialisation du poisson d'eau douce soulèvent des questions de compétence. Par exemple, dans le Nord québécois, l'omble arctique ne figure pas sur la liste des poissons commerciaux. Au Labrador, dans les Territoires du Nord-Ouest et dans certaines autres provinces, le même poisson est considéré comme une espèce commerciale. Mais pas au Québec.

Le président: Vous aurez certainement toutes les occasions possibles de discuter de ces problèmes. Si vous êtes en mesure de recommander des témoins, nous les convoquerons.

Le sénateur Watt: Je serai en mesure de le faire, et aussi de convoquer des personnes ressources qui connaissent bien les particularités propres à ces domaines. J'ai une solution, même si elle n'est pas absolue, en ce qui concerne les régions non desservies par ces organismes. Le problème devrait être examiné à l'étape expérimentale. Si une espèce n'est pas commerciale, examinons la question et voyons si nous pouvons régler ce problème à l'étape expérimentale. J'aimerais étudier certains de ces aspects, dans un avenir plus ou moins rapproché. Je ne dis pas que nous devrions étudier toutes ces questions en même temps.

Le président: Il ne faut rien précipiter. Je ne crois pas qu'on attende notre rapport avec très grande impatience. Nous pouvons étudier la situation à un rythme raisonnable, en voir tous les aspects et peut-être même aider l'industrie de la pêche, qui ne semble jamais particulièrement prospère. Y a-t-il des commentaires au sujet de la proposition du sénateur Watt?

Le sénateur Molgat: C'est une excellente proposition. Il connaît bien un aspect des pêches...

Le sénateur Watt: Je suis également pêcheur.

[Text]

The Chairman: Senator Watt, perhaps you could put some of your ideas in writing and we could take it up with the steering committee. We could also consider visiting the prairie region.

Senator Watt: The weather will start to improve in the north during the next month or so.

Senator Molgat: June is a good month.

Senator Watt: No. There are too many black flies in June.

The Chairman: Does the committee have any ideas as to whom we should call, other than the ones I have already suggested? It appears from my discussion with Mr. Tansley that it has been a prosperous year for the corporation.

Senator Molgat: Yes; it has had a good year.

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, would it be a good thing to hear from biologists regarding the problem concerning the various species? I have certain people in mind. Perhaps that is an aspect that could be explored.

The Chairman: Yes. That could be looked at.

Senator Thériault: Mr. Chairman, I would also like to hear from the fishermen.

The Chairman: I was expecting you to say that, senator.

Senator Molgat: If we visit the west, that may be a good time to hear from the fishermen.

The Chairman: They have some extensive advisory boards and councils. I am still awaiting some material from Mr. Rabinovitch. I spoke to Dr. May, the deputy minister. They are compiling some support material in line with our objective. I am now expecting that. Hopefully we shall get some help from them. I certainly believe that we are on the right track.

Senator Thériault: Who is Mr. Tansley?

The Chairman: Mr. Dunn is the president, and Mr. Tansley is chairman of the board. He has a good background and could be very helpful. He is prepared to come here at any time to discuss aspects informally with us.

Senator Watt: When I spoke in the chamber I mentioned the fact that we should not lock everything under the one roof, under the main committee. I believe that Senator Molgat and I suggested that all areas should be covered comprehensively. It might be necessary to categorize the areas that we have to deal with. I am a little worried that we should not keep everything under the one roof, but should identify the various items of concern. Unless we do that, certain aspects may become buried down the road. We do have a problem in this area and I think this committee should recognize that subcommittees are required to study certain specific areas that might not be highlighted in the study of the Freshwater Fish Marketing Board or the Saltwater Fish Corporation.

The Chairman: When I came here in 1978 I wondered why there was no committee on fisheries and forestry and I pressed the point. Now we have such a committee, but I do not know

[Traduction]

Le président: Sénateur Watt, vous pourriez peut-être mettre certaines de vos idées par écrit pour que nous les soumettions au comité de direction. Nous pourrions également songer à nous rendre dans la région des prairies.

Le sénateur Watt: Vers le mois prochain, le temps va commencer à s'améliorer dans le nord.

Le sénateur Molgat: Juin serait un bon mois.

Le sénateur Watt: Non. Il y a trop de mouches noires en juin.

Le président: Le comité a-t-il une idée des autres personnes que nous pourrions contacter, mis à part ceux que j'ai déjà mentionnés? Il ressort de mon entretien avec M. Tansley que l'Office a connu une bonne année.

Le sénateur Molgat: Oui, une très bonne année.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, serait-il bon de contacter des biologistes au sujet du problème concernant diverses espèces? J'ai des noms en tête. On pourrait peut-être examiner la question sous cet angle.

Le président: Oui, ce serait possible.

Le sénateur Thériault: Monsieur le président, j'aimerais aussi connaître le point de vue des pêcheurs.

Le président: Je m'attendais à ce que vous disiez cela, sénateur.

Le sénateur Molgat: Si nous nous rendons dans l'Ouest, nous pourrions peut-être en profiter pour rencontrer les pêcheurs.

Le président: Ils ont d'importants conseils et comités consultatifs. J'attends encore de la documentation de M. Rabinovitch. J'ai parlé au sous-ministre Dr May. Il est en train de faire rassembler de la documentation qui nous sera utile. J'attends ces documents. Toutes ces personnes devraient pouvoir nous venir en aide. Je suis convaincu que nous sommes sur la bonne voie.

Le sénateur Thériault: Qui est M. Tansley?

Le président: M. Dunn est le président et M. Tansley est président du Conseil d'administration. Il a de l'expérience et son aide nous serait très précieuse. Il est prêt à venir n'importe quand pour discuter officiellement de la question avec nous.

Le sénateur Watt: Au cours de mon intervention au Sénat, j'ai affirmé qu'il ne fallait pas mettre tous les œufs dans le même panier, c'est-à-dire confier toute la question au comité principal. Le sénateur Molgat et moi-même avons recommandé que tous les aspects de la question soient examinés en profondeur. Il sera peut-être nécessaire de répartir les domaines que nous étudierons. Je voudrais qu'on n'étudie pas la question en un seul bloc, mais qu'on en voie tous les aspects. Sinon, nous risquons d'en oublier quelques-uns. Nous avons un problème à ce sujet et j'estime que ce comité devrait reconnaître la nécessité de confier à des sous-comités l'étude de certains aspects qui pourraient être passés sous silence dans l'examen de la situation de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce ou de celle de l'Office canadien du poisson salé.

Le coprésident: A mon arrivée en 1978, je me suis demandé pourquoi il n'y avait pas de comité des pêches et forêts et j'ai soulevé ce point. Nous avons maintenant un tel comité, mais je

[Text]

what the powers that be would say about having three subcommittees under the main committee. I am wondering whether they would approve a budget for each subcommittee and how would we divide the members of the committee? For example, there are only five senators here today.

Senator Thériault: I think we should look into the matter seriously because, as you have, I, too, have been asking directly and indirectly for the last five years why there was no fisheries committee. However, I know that you people have a problem with manpower. Perhaps we could consider a subcommittee with yourself or the vice-chairman and three or four other senators. Perhaps Senator Sparrow could sit on the subcommittee on agriculture.

The Chairman: I know that there has to be further study of his report, "Soil at Risk." He will be calling witnesses and hearing more testimony before the report is finished, which brings up the point of holding more than one meeting per week. Then there is also the problem of an emergency arising, for example, in forestry, which is another very important topic that has never been studied by the Senate. I think we have to be flexible in the event such an occurrence should arise. We do not have to deal with the fisheries all at once because the subject will remain long after we are gone.

Senator Thériault: I simply leave the matter with you.

Senator Watt: Mr. Chairman, I have another possible solution. The whole thing looks easy to me, but, since I am dealing with a smaller area, perhaps that is my problem. Instead of a committee sitting to hear testimony, arriving at a solution and reporting, why do we not appoint individual members of the committee to take on the responsibility of hearing testimony, studying the matter and producing a report, which would then be submitted to the subcommittee? If an honourable senator is willing to take on that responsibility and he is given the support staff necessary to conduct his research and to report on it, then it would simplify things. Of course the committee would review the report and make a decision on it. I suggest this alternative as another way of tackling the subcommittee problem.

The Chairman: You have suggested a realistic and common sense approach but that is not necessarily the Senate approach. Under such a scenario, you would have to submit a budget and request support staff, which are two things we are always fighting over. I will take your suggestion under consideration and discuss it with the leader.

Senator Watt: Under such a proposal this committee as a whole would identify the areas to be studied in advance and then we could simply go to the Internal Economy Committee with a budget for the committee member who undertakes to carry out the study.

The Chairman: It is something to consider.

May I ask the gentleman in the navy blue suit who just came in his business?

Mr. Vello E. Mijal, General Counsel and Corporate Secretary, Canagrex: I am here to observe the committee while it

[Traduction]

me demande ce que diraient les autorités s'il y avait trois sous-comités sous le même comité. Faudrait-il approuver un budget pour chacun et comment les membres seraient-ils répartis? Par exemple, il n'y a ici aujourd'hui que cinq sénateurs.

Le sénateur Thériault: Nous devrions étudier la question sérieusement car j'ai demandé, directement ou indirectement depuis cinq ans, pourquoi il n'y avait pas de comités des pêches. Toutefois, je sais que vous avez un problème de personnel. On pourrait peut-être créer un sous-comité composé de vous-mêmes ou du vice-président et de trois ou quatre autres sénateurs. Le sénateur Sparrow pourrait peut-être faire partie du sous-comité de l'agriculture.

Le président: Je sais qu'il faudra poursuivre l'étude de son rapport, «Nos sols dégradés». Le sénateur convoquera des témoins et recueillera d'autres témoignages avant de mettre la touche finale à son rapport, d'où la nécessité de tenir plus d'une séance par semaine. Il y a aussi le problème d'une possible urgence qui pourrait survenir, par exemple, dans le domaine de l'exploitation forestière, un autre sujet très important qui n'a jamais été étudié au Sénat. Nous devons avoir la souplesse nécessaire pour faire face à une telle éventualité. Nous n'avons pas à régler tous les problèmes des pêcheries en même temps; de toute façon, il y aura encore des problèmes longtemps après que nous ne serons plus là.

Le sénateur Thériault: Je m'en remets simplement à vous.

Le sénateur Watt: Monsieur le président, il y a une autre solution possible. Cela me semble simple, mais puisque j'étudie un domaine restreint, c'est peut-être la source de mon problème. Plutôt qu'un comité se réunisse pour entendre les témoignages, trouver une solution et faire un rapport, pourquoi ne pas charger des membres particuliers du comité d'entendre les témoignages, d'étudier la question et de rédiger un rapport qui pourrait ensuite être présenté au sous-comité? Si un sénateur est disposé à assumer cette responsabilité et qu'il a le personnel de soutien nécessaire pour effectuer ses recherches et faire son rapport, cela simplifierait les choses. Bien sûr, le comité étudierait le rapport et prendrait une décision. Ce serait une façon de résoudre le problème du sous-comité.

Le président: Voilà une proposition réaliste et sensée, mais ce n'est pas là nécessairement le point de vue du Sénat. Selon ce scénario, il faudrait un budget et du personnel de soutien, deux choses au sujet desquelles il y a toujours conflit. J'étudierai votre recommandation et en discuterai avec le leader.

Le sénateur Watt: En vertu de cette proposition, le comité plénier désignerait d'abord les sujets d'étude et pourrait ensuite simplement proposer au comité de la régie intérieure un budget pour le sénateur qui se chargerait de l'étude.

Le président: La proposition mérite examen.

Puis-je demander au monsieur en complet bleu marin qui vient d'arriver quelles sont ses fonctions?

M. Vello E. Mijal, avocat général et secrétaire de la société Canagrex: Je suis ici à titre d'observateur pendant l'examen du

[Text]

deals with the Saltfish Corporation Report, but I do not know when you are going to deal with that report.

The Chairman: At the moment we are simply tossing around ideas. We intend to study the Freshwater Fish Marketing Corporation and call witnesses in the near future.

Senator Thériault: Are agriculture and fisheries combined under one committee in the House of Commons?

The Chairman: Agriculture is a separate committee and fisheries and forestry are a committee, I believe. I think environment comes under fisheries as well.

I suppose it should follow that the next corporation we should look into is the Saltfish Corporation.

Senator Molgat: When do you expect to have Mr. Tansley and Mr. Dunn appear before the committee?

The Chairman: When I spoke to them, they felt they could be here on February 26.

Senator Molgat: Did you not say that there was a possibility that we might not be sitting for the week of February 26?

The Chairman: Yes, and that is why I cannot answer your question.

Senator Molgat: Perhaps we should set a date for the following week, on March 5.

The Chairman: We will accept that as a tentative date.

Is there any objection to holding more than one meeting per week?

Senator Bielish: Not if we can work it in.

The Chairman: I suppose we could sit Thursday evenings but everybody wants to go home then.

Senator Watt: Are you suggesting Thursday evenings?

Senator Le Moyne: Perhaps we could sit Thursday morning.

Senator Thériault: There are a lot of committee meetings Thursday morning.

Senator Molgat: What is the allotted sitting time for Agriculture?

The Clerk: Tuesday at 11 a.m.

The Chairman: Perhaps we will just play it by ear. If we find that there are a number of people who can come in in one week, we will try and fit them in.

Senator Thériault: If we were to have meeting on a Thursday, I suppose most people who are interested could arrange to stay that day.

Senator Bielish: It is not merely a matter of interest.

The Chairman: Senator Watt, then, you will suggest some of the resource people and perhaps we can look at that in the

[Traduction]

rapport de l'Office canadienne du poisson salé, mais j'ignore quand vous l'étudierez.

Le président: Pour l'instant, nous ne faisons que formuler des idées générales. Nous prévoyons nous pencher sur l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce et convoquer des témoins sous peu.

Le sénateur Thériault: L'agriculture et les pêches relèvent-elles d'un même comité de la Chambre des communes?

Le président: Il y a un comité de l'agriculture et un comité des pêches et des forêts; l'environnement doit aussi relever des pêches.

Je suppose que le prochain rapport que nous devons étudier est celui de l'Office canadien du poisson salé.

Le sénateur Molgat: Quand prévoyez-vous faire comparaître MM. Tansley et Dunn?

Le président: Quand je leur ai parlé, ils croyaient pouvoir venir le 26 février.

Le sénateur Molgat: N'avez-vous pas dit qu'il y avait une possibilité que le comité ne siège pas pendant la semaine du 26 février?

Le président: Oui et c'est pourquoi je ne puis pas vous répondre.

Le sénateur Molgat: Nous pourrions peut-être fixer tout de suite la rencontre pour le 5 mars.

Le président: Bien. Il ne restera plus qu'à confirmer cette date.

Y a-t-il des objections à tenir plus d'une réunion par semaine?

Le sénateur Bielish: Non, si nous en avons le temps.

Le président: J'imagine que nous sommes libres le jeudi soir, mais que nous voulons tous rentrer à la maison.

Le sénateur Watt: Proposez-vous que nous nous réunissions le jeudi soir?

Le sénateur Le Moyne: Nous pourrions peut-être nous réunir le jeudi matin.

Le sénateur Thériault: Il y a beaucoup de séances de comité le jeudi matin.

Le sénateur Molgat: Quelle est l'heure prévue pour le comité de l'agriculture?

Le greffier: Le mardi à 11 heures.

Le président: Nous pourrions peut-être décider quoi faire au fur et à mesure. Si nous constatons qu'il y a beaucoup de témoins qui peuvent se libérer une semaine, nous pourrions essayer de les accueillir.

Le sénateur Thériault: Si nous devons nous réunir un jeudi, j'imagine que la plupart des intéressés pourraient s'arranger pour y être.

Le sénateur Bielish: Il y a d'autres considérations à part l'intérêt qui entrent en ligne de compte.

Le président: Sénateur Watt, vous voudrez bien nous proposer une liste de personnes ressources que nous étudierons plus

[Text]

future. Once we meet with Mr. Tansley and Mr. Dunn, we can decide whom next to call.

Senator Molgat: I, too, will have some suggestions for witnesses in the west.

As far as the material from the library, would it be possible to get an accurate map of the boundaries covered by the Freshwater Fish Marketing Corporation? The map in their report is not very detailed. I can see that their jurisdiction goes into Ontario, but it does not indicate just how far. Also, could they perhaps give us details of any changes that have occurred since the Freshwater Fish Marketing Corporation was established, and when those changes occurred? I believe there was at least one change to a boundary. Perhaps they could also provide us with a chronology of major events.

The Chairman: I see that our research people are taking notes. I imagine you will have that in hand.

Mr. Touchette: As things stand now, you are giving a tentative date of March 5 to interview your first two people, Mr. Dunn and Mr. Tansley?

The Chairman: Yes.

Mr. Touchette: Pardon my ignorance, but who are these people?

The Chairman: Mr. Tansley is the Chairman of the Board of the Freshwater Fish Marketing Corporation and Mr. Dunn is the President.

Mr. Touchette: So basically you would like me to look at what is available and to prepare some briefing notes on the Freshwater Fish Marketing Corporation to help you in your questioning of these people?

The Chairman: That is right, and perhaps some suggested questions in depth that we could follow.

Senator Molgat: Perhaps you could also provide us with a short biography of the two witnesses.

The Chairman: Very well. Is there anything else?

Senator Bielish: May I ask a question, please? Perhaps when the map is prepared with respect to the boundaries, we could also have the main places named where freshwater fishing is carried on. For example, the names of lakes that are fished and the place names so that we can know exactly where are the locations of the fishing industry.

The Chairman: Speaking as a Newfoundlander, I would also like a description of what some of these fish are. For example, what is a cisco and what is a mullet?

Senator Bielish: I can tell you what a mullet is.

The Chairman: I can tell you what a herring is.

Senator Molgat: When you come to Winnipeg, we will feed you on all of them.

The Chairman: I think the department have pictures of all of these fish.

If you have no more questions, Senator Bielish, a motion for adjournment is in order.

Senator Thériault: I so move.

[Traduction]

tard. Puis, quand nous rencontrerons MM. Tansley et Dunn, nous pourrions choisir ceux que nous désirons convoquer.

Le sénateur Molgat: Moi aussi j'aurais des témoins de l'Ouest à proposer.

La bibliothèque pourrait-elle nous fournir une carte indiquant avec précision le territoire qui relève de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, celle contenue dans le rapport n'est pas très détaillée. Je vois qu'il s'étend en Ontario, mais je ne vois pas très bien jusqu'où. L'Office pourrait-il aussi nous expliquer les changements qui sont survenus depuis sa création et nous indiquer à quel moment ils se sont produits? Je crois comprendre qu'au moins l'une des frontières du territoire a été modifiée. Enfin, il pourrait nous fournir la liste chronologique des faits saillants qui l'ont marqué.

Le président: Je vois que les membres de notre équipe de recherche prennent des notes. J'imagine que vous recevrez la documentation demandée.

M. Touchette: Pour le moment, vous avez indiqué que vous recevriez les deux premiers témoins, MM. Dunn et Tansley, le 5 mars?

Le président: Oui.

M. Touchette: Pardonnez mon ignorance, mais pourriez-vous m'indiquer ce qu'ils font?

Le président: M. Tansley est président du Conseil de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce et M. Dunn en est le président.

M. Touchette: Vous me demandez donc de rédiger, d'après la documentation disponible, des notes d'information sur l'Office pour vous aider à leur poser des questions?

Le président: C'est exact, et peut-être proposer des questions fouillées que nous pourrions examiner.

Le sénateur Molgat: Vous pourriez aussi nous remettre la notice biographique des deux témoins.

Le président: Très bien. Y-a-t-il autre chose?

Le sénateur Bielish: Puis-je poser une question? Sur la carte détaillée du territoire, serait-il possible aussi d'indiquer le nom des principaux points de pêche, par exemple, le nom des lacs où se pratique la pêche et le nom des localités pour que nous puissions connaître avec précision les centres de l'industrie de la pêche.

Le président: Comme je viens de Terre-Neuve, j'aimerais aussi avoir une description des poissons. Par exemple, qu'est-ce qu'un cisco et qu'est-ce qu'une couette?

Le sénateur Bielish: Je peux vous dire ce qu'est une couette.

Le président: Pouvez-vous me dire ce qu'est un hareng.

Le sénateur Molgat: Quand vous viendrez à Winnipeg, nous vous ferons manger de tous ces poissons.

Le président: Je pense que le ministère a des photos de ces poissons.

Si vous n'avez pas d'autres questions, Sénateur Bielish, nous pourrions proposer de lever la séance.

Le sénateur Thériault: J'en fais la proposition.

[Text]

The committee adjourned.

Ottawa, Tuesday, March 5, 1985

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11.00 a.m. to examine the Annual Report of the Freshwater Fish Marketing Corporation for the fiscal year ended April 30, 1984 and to examine all aspects of the marketing of fish in Canada and all implications thereof.

Hon. Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Before I introduce our witnesses, I wish to thank the members of the committee who are in attendance for making a special effort to be here this morning, even though the Senate has adjourned until next week. It simply indicates that, although the Senate itself has adjourned, senators still have work to do.

The witnesses appearing before the committee today are: Mr. D.D. Tansley, Chairman of the Board, Freshwater Fish Marketing Corporation; and Mr. J. T. Dunn, President, Freshwater Fish Marketing Corporation.

I am sure all members of the committee have received the paper prepared on the suggestion of Senator Molgat by Mr. Touchette of the research branch, and that you all read it last evening and are now ready to ask questions.

Mr. Tansley has a brief opening statement, to be followed by Mr. Dunn.

Mr. D. D. Tansley, Chairman of the Board, Freshwater Fish Marketing Corporation: Thank you, Mr. Chairman and members of the committee. We very much welcome this opportunity to appear before you, not only in your review of the Freshwater Fish Marketing Corporation but also in your study of the fisheries industry marketing in general. I will ask Mr. Dunn, the president and, unlike myself, a full-time employee of the corporation, to describe the operation of the corporation, from lakes to market, as it were, but before doing so I should like to outline the circumstances and events leading to the creation of the corporation and give a brief summary of the Freshwater Fish Marketing Act.

In the early 1960s the freshwater fish industry was beset by serious problems. The prairie provinces were concerned about the recurrent weakness of prices, especially in the export market, and they were particularly concerned about the effect this had on the well being of the primary producer, the fisherman, who ultimately bore the brunt of those weak prices. Their concerns were well expressed by the Province of Manitoba in a brief presented to the National Fisheries Conference held in Ottawa in January 1964. In that brief the province identified five major problems, and those were: disorderly marketing; too many exporters; poor processing equipment; inadequate quality control facilities; and fishermen receiving too low a share of the prices, prices which were constantly fluctuating.

[Traduction]

La séance est levée.

Ottawa, le mardi 5 mars 1985

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures pour examiner le rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce pour l'année financière terminée le 30 avril 1984 et pour étudier tous les aspects de la commercialisation du poisson au Canada et toutes ses implications.

L'honorable Jack Marshall (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Avant de vous présenter nos témoins, je désire remercier les membres du Comité présents ce matin, d'avoir bien voulu assister à la réunion même si le Sénat a ajourné jusqu'à la semaine prochaine. Ceci indique simplement que même si le Sénat lui-même ajourne, les sénateurs ont quand même du pain sur la planche.

Les témoins invités à comparaître devant le Comité aujourd'hui sont M. D. D. Tansley, président du Bureau, Office de commercialisation du poisson d'eau douce et M. J. T. Dunn, président, Office de commercialisation du poisson d'eau douce.

Je suis sûr que tous les membres du Comité ont reçu le document préparé à la demande du sénateur Molgat par M. Touchette, du service de recherche, et je suis sûr également que vous l'avez tous lu hier soir et que vous êtes maintenant prêts à poser des questions.

M. Tansley désire faire une brève déclaration préliminaire qui sera suivie par celle de M. Dunn. Je cède donc la parole à M. Tansley.

M. D. D. Tansley, président du Bureau, Office de commercialisation du poisson d'eau douce: Merci, monsieur le président, membres du Comité. Nous vous sommes très reconnaissants de nous avoir invités à comparaître devant vous dans le cadre de votre examen non seulement de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, mais de la commercialisation en général dans l'industrie des pêches. Je demanderai à M. Dunn, président de l'Office, qui est employé à plein temps de l'Office, alors que moi je ne suis qu'un employé à temps partiel, de décrire le rôle que joue l'Office en commençant par les lacs de pêche jusqu'aux marchés, mais auparavant j'aimerais souligner les circonstances et les événements qui ont entraîné la création de l'Office, et résumer brièvement la Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce.

Au début des années 60, l'industrie de la pêche du poisson d'eau douce était menée par de graves problèmes. Les provinces des Prairies redoutaient la faiblesse périodique des prix, particulièrement sur le marché des exportations, et craignaient surtout ses effets sur le bien-être du producteur primaire, le pêcheur, qui portait en fin de compte le fardeau de ces faibles prix. Je crois que la province du Manitoba a fort bien exprimé leurs préoccupations dans un mémoire présenté à la conférence des pêches nationales qui s'est tenue à Ottawa en janvier 1964. Dans ce mémoire, la province relevait cinq grands problèmes: la commercialisation désordonnée; un trop grand nombre d'exportateurs; un mauvais équipement de traitement; des installations de contrôle de la qualité inadéquates; et le fait que

[Text]

The province said in its brief:

Disorderly marketing is a central problem in the inland fishing industry.

The province went on to recommend:

The establishment of a regional marketing board to meet the marketing problems of the industry.

As a result of requests from the provinces and the fishermen, and because the freshwater fish industry operated interprovincially and internationally, the federal government appointed a Commission of Inquiry in 1965 chaired by Mr. George McIvor, who had previously been Chairman of the Canadian Wheat Board. In his final report—and I commend that report to you as an excellent document, certainly one of the best reports I have seen—he concluded that the export market was weak because there were too many exporters in Canada to counter the control exercised by very few importers in the United States. The commission also concluded that it was fishermen who were being penalized most directly as a result of that situation. At page 9 of the report it is stated that:

The Commission finds that overall the weakness of the fisherman in the western inland fishery and in Northern Ontario is particularly appalling.

It goes on to describe how, for the most part, as in the outports of Newfoundland as they used to be, the fisherman was dependent on a buyer who supplied the fishing gear, boats, and so forth at the beginning of the year, but never knew what he would get for his fish at the end of the year. He simply received a cheque if the market had covered the cost of the advances made. Often as not, that fisherman simply went into debt.

The report further states, at page 9:

We find that under these circumstances, the fisherman is essentially an indentured labourer for the fish companies.

To counter this problem, the commission's principal recommendation was the establishment, under federal legislation, of the Freshwater Fish Marketing Board. The McIvor report was studied by the prairie fisheries ministers, the federal fisheries minister and the federal Minister of Industry, Trade and Commerce. They basically endorsed the report leading to the creation of the corporation through the Freshwater Fish Marketing Act.

There is also corresponding legislation by the participating jurisdictions—namely, Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Ontario, particularly northwestern Ontario, and the Northwest Territories.

The basic philosophy underlying the legislation was that returns to freshwater fishermen could best be increased through the establishment of a single selling desk, and the legislation gave the corporation the exclusive right to market and trade in fish interprovincially and internationally. Along

[Traduction]

les pêcheurs reçoivent une part insignifiante du prix, et ces prix ne cessent de fluctuer.

Dans son mémoire, la province disait et je cite:

La commercialisation désordonnée est le plus grave problème auquel doit faire l'industrie de la pêche du poisson d'eau douce.

Elle a poursuivi en recommandant, et je cite:

l'établissement d'un office de commercialisation régional pour résoudre les problèmes de commercialisation de l'industrie.

À la suite de demandes émanant des provinces et des pêcheurs, et étant donné que l'industrie du poisson d'eau douce fonctionnait à l'échelle interprovinciale et internationale, le gouvernement fédéral a nommé une commission d'enquête en 1965 présidée par M. George McIvor, ancien président de la Commission canadienne du blé. Dans son rapport final—et je vous recommande de lire ce rapport qui est excellent, et qui est certainement un des meilleurs rapports que j'ai jamais lu—il concluait que le marché d'exportation était faible parce qu'il y avait trop d'exportateurs au Canada pour contre-balancer le contrôle exercé par un nombre très limité d'importateurs aux États-Unis. La Commission concluait également que c'était le pêcheur qui était pénalisé le plus directement par cette situation. À la page 9 du rapport, elle déclarait ce qui suit:

La Commission juge qu'en définitive la faiblesse du pêcheur d'eau douce de l'Ouest et du Nord de l'Ontario est particulièrement accablante.

La province décrivait ensuite comment, pour la majeure partie, tout comme cela se passait dans les petits villages de pêcheurs de Terre-Neuve, le pêcheur dépendait d'un acheteur qui lui fournissait les engins de pêche, les bateaux etc. au début de l'année, sans jamais savoir quel prix il obtiendrait pour son poisson à la fin de l'année. Il recevait simplement un chèque si le marché avait couvert les coûts des avances faites. Le plus souvent, ce pêcheur s'endettait.

Nous lisons plus loin dans le rapport à la page 9:

Nous estimons que dans ces circonstances, le pêcheur est essentiellement un travailleur à la solde des compagnies de pêche.

Pour corriger cette anomalie, la Commission a surtout recommandé la création d'une loi fédérale sur l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. Le rapport McIvor a été étudié par les ministres des pêches des Prairies, par le ministre fédéral des Pêches ainsi que par le ministre fédéral du Commerce. Ces derniers ont en principe appuyé les conclusions du rapport, ce qui a abouti à la création de l'Office en vertu de la Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce.

Il y a aussi une loi correspondante adoptée par les provinces participantes, notamment l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, l'Ontario et les Territoires du Nord-Ouest.

Par cette loi, on voulait surtout s'assurer que les revenus des pêcheurs de poisson d'eau douce puissent être augmentés grâce à la création d'un office de vente unique, et la Loi a donné à l'Office le droit exclusif de mettre en marché et de commercialiser le poisson au niveau des provinces et sur le marché inter-

[Text]

with that monopoly, the corporation was obliged to purchase all legally caught fish offered for sale by licensed fishermen. A key feature of the legislation was a requirement that the corporation be self-sustaining in financial terms, as indeed it has been since 1973.

The act contemplated that the corporation set initial prices for each species by grade at the opening of each season, and that, of course, is the key mechanism for the corporation to be self-sustaining. We usually set the price somewhat lower than what we think the market will bring. That also permits the fishermen to know the price they will receive before the season starts. They are then paid as they deliver fish, and at the end of the year the corporation distributes to fishermen final payments, which represent any additional earnings obtained through marketing. In a sense it is a dividend and, indeed, I like to describe the corporation as a fishermen's co-operative, run on their behalf by government.

The corporation consists of, and is managed by, an 11-member board of directors appointed by the Governor in Council. Of the 11, five members are nominated by the participating provinces and the Northwest Territories; the other six, including the chairman and the president, are federal nominees. The board of directors is supported and advised by an advisory committee composed of 15 fishermen from across the roughly two million square miles that the corporation's jurisdiction covers. This committee is a very active one. It meets regularly with the full board of directors and sends out its own newsletter, copies of which are on the table. I think that that committee does an excellent job of representing the needs of the fishermen.

The final feature of the act worth mentioning concerns the financing of the corporation. Provision is made for either direct loans from the Minister of Finance or bank financing backed by the minister guaranteed to finance both the acquisition of assets and the necessary working capital required to pay fishermen for their catches, as well as other expenses, until such time as payments from the marketplace flow in.

The increase in borrowing power, which you recently approved, is not, as some members of the other place implied, as a result of mismanagement in the past. On the contrary, it is a result of the corporation's increased purchases and sales and higher prices to fishermen.

We would be particularly pleased to hear questions from you concerning the year just ended—I think that final report is before you and—Mr. Dunn will be giving you some of the expected results for this year. Both years present a financial picture of record sales and record payments to fishermen which, I think, attests to the wisdom of those legislators, federal and provincial, who were responsible for the creation of the corporation.

Mr. Chairman, may I ask Mr. Dunn to outline in more detail just how the corporation operates throughout the year, from lake to market, unless there are questions at this point?

[Traduction]

national. Ce monopole obligeait l'Office à acheter tout le poisson légalement pêché offert en vente par des pêcheurs brevetés. Une caractéristique clé de la Loi exigeait que l'Office s'auto-finance, ce qu'il fait depuis 1973.

La Loi stipulait que l'Office établisse des prix initiaux pour chaque espèce par catégorie, à l'ouverture de chaque saison de pêche, et c'était là bien sûr, le mécanisme clé qui devait permettre à l'Office de s'auto-financer. Habituellement, nous établissons les prix à un niveau quelque peu inférieur à celui que rapportera le marché. Ceci permet également au pêcheur de connaître le prix qu'il recevra, avant que la saison ne débute. Ces prix sont ensuite payés à mesure que les pêcheurs livrent le poisson, et à la fin de l'année, l'Office distribue aux pêcheurs les derniers paiements, soit tout gain additionnel obtenu au moyen de la commercialisation. Dans un certain sens, il s'agit d'un dividende et en fait, je me plais à décrire l'Office comme une «coopérative de pêcheurs, administrée en leur nom par le gouvernement».

L'Office est administré par un conseil d'administration composé de 11 membres nommés par le gouverneur en conseil. Parmi ceux-ci, 5 sont nommés par les provinces participantes et les Territoires du Nord-Ouest, et les 6 autres, dont le président de l'Office et le président du bureau sont nommés par le Fédéral. Le Conseil d'administration est appuyé et conseillé par un comité consultatif composé de 15 pêcheurs qui représentent environ les deux millions de milles carrés qui relèvent de la compétence de l'Office. Ce comité est très actif. Il se réunit régulièrement avec l'ensemble du Conseil d'administration et publie ses propres bulletins dont vous trouverez des exemplaires sur la table. Ce comité réussit fort bien à représenter les besoins des pêcheurs.

La dernière caractéristique de la Loi, digne de mention, a trait au financement de l'Office. Il peut obtenir des prêts directs du ministère des Finances soit un financement bancaire endossé et garanti par le ministre pour financer à la fois l'acquisition des avoirs et le capital d'exploitation nécessaire afin de rémunérer les pêcheurs pour leurs prises et faire face à d'autres dépenses en attendant de recevoir le produit des ventes sur le marché.

L'augmentation du pouvoir d'emprunt, que vous venez d'approuver, n'est pas, comme certains membres de l'autre endroit le laissent entendre, le résultat d'une mauvaise administration dans le passé. Au contraire, il est le résultat des achats et des ventes accrues de l'Office et des prix supérieurs qui sont payés aux pêcheurs.

Nous serions particulièrement heureux d'entendre vos questions concernant l'année qui vient de se terminer. Je pense que vous avez entre les mains le rapport final et M. Dunn vous parlera des résultats escomptés pour cette année. Du point de vue financier, les deux années illustrent des ventes et des paiements sans précédent aux pêcheurs, ce qui atteste de la sagesse des législateurs, fédéraux et provinciaux, à qui l'on doit la création de l'Office.

Monsieur le président, permettez-moi de demander à M. Dunn de nous exposer avec plus de détails le fonctionnement de l'Office toute l'année, à partir des lacs jusqu'aux marchés, à

[Text]

The Chairman: Would honourable senators like to wait until Mr. Dunn speaks or would you like to ask questions now of Mr. Tansley?

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, before we go any further, I should like to ask a few basic questions about the state of affairs regarding the principal fish. For example, is the lake trout making a comeback?

Mr. J. T. Dunn, President, Freshwater Fish Marketing Corporation: Mr. Chairman, the corporation fishes in 300 to 500 different lakes, depending upon the year. Lake trout are plentiful in perhaps a total of five lakes. There have been a few cycles in the past five years, but production has held fairly steady on those five major producing lakes.

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, is the cisco healthy and plentiful?

Mr. Dunn: In terms of population, probably yes; in terms of the suitability of a particular fish from a particular lake, cisco is prone to cyst problems, although that varies from lake to lake.

Senator Le Moyne: Does the same thing apply to whitefish?

Mr. Dunn: Yes.

Senator Le Moyne: What about the Winnipeg goldeye?

Mr. Dunn: The Winnipeg goldeye from Lake Winnipeg is essentially gone. The catch of goldeye for the past few years has really been minimal.

Senator Le Moyne: Is the inconnu similar to carp or cisco?

Mr. Dunn: Inconnu is a hybrid and comes basically from Great Slave Lake. It is part trout.

Senator Le Moyne: Could you tell me the limits of the presence of the eel in the west?

Mr. Dunn: There is no problem in our lakes starting at the Ontario border and going west.

Senator Le Moyne: They are limited from the Atlantic and they go up from there?

Mr. Dunn: Yes.

Senator McGrand: I understand that the freshwater fish that go to market are cured but not canned. Am I correct that there is no canning of freshwater fish?

Mr. Dunn: Mr. Chairman, that question might give me a good opportunity later to give a "snapshot" of the fisheries as a whole and we will get into the products that we produce.

[Traduction]

moins que certains veulent poser des questions à ce moment-ci?

Le président: Les honorables sénateurs voudraient-ils attendre que M. Dunn prenne la parole ou préféreraient-ils interroger maintenant M. Tansley?

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, avant que nous poursuivions, j'aimerais poser quelques questions fondamentales sur l'état de la situation concernant les principales espèces de poisson. Par exemple, la truite de lac reprend-elle le dessus?

M. J. T. Dunn, président, Office de commercialisation du poisson d'eau douce: Monsieur le président, l'Office pêche dans 300 à 500 lacs différents suivant l'année. La truite de lac abonde dans peut-être cinq lacs au total. Il y a eu quelques cycles au cours des cinq dernières années, mais la production est demeurée assez constante dans ces cinq principaux lacs producteurs.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, le cisco sardine est-il en bonne santé et abondant?

M. Dunn: Pour ce qui est du nombre, la réponse est probablement affirmative. En ce qui concerne la qualité du poisson en fonction de sa provenance, je dois dire que le cisco a tendance à avoir des kystes, quoique ces problèmes varient d'un lac à l'autre.

Le sénateur Le Moyne: En est-il de même du corégone?

M. Dunn: Oui.

Le sénateur Le Moyne: Qu'en est-il de la laquaiche aux yeux d'or de Winnipeg?

M. Dunn: La laquaiche aux yeux d'or provenant du lac Winnipeg est presque complètement disparu. Les prises au cours des dernières années ont été vraiment minimales.

Le sénateur Le Moyne: L'inconnu est-il semblable à la carpe ou au cisco?

M. Dunn: L'inconnu est une espèce hybride que l'on trouve presque essentiellement dans le Grand Lac des Esclaves. Il s'apparente à la truite.

Le sénateur Le Moyne: Pouvez-vous m'indiquer les limites à l'intérieur desquelles il est possible de trouver de l'anguille dans l'Ouest?

M. Dunn: L'anguille se trouve dans à peu près tous nos lacs de l'Ouest, à partir de la frontière ontarienne.

Le sénateur Le Moyne: Leur nombre est limité du côté de l'Atlantique mais il augmente à mesure qu'on se déplace vers l'ouest.

M. Dunn: C'est exact.

Le sénateur McGrand: Je crois comprendre que le poisson d'eau douce destiné au marché est salé mais n'est pas mis en boîte. Est-ce exact?

M. Dunn: Monsieur le président, permettez-moi de répondre un peu plus tard à cette question, au moment où je vous donnerai un aperçu des pêcheries dans leur ensemble et de nos produits.

[Text]

Senator McGrand: You mentioned that there are five lakes where you catch lake trout. Where are those lakes located?

Mr. Dunn: There is a major producing lake in the Northwest Territories, Great Slave Lake, Lake Athabasca, which crosses the border in northern Saskatchewan and Alberta, Wallacetown Lake in Saskatchewan; and Reindeer Lake in Saskatchewan—they are the biggest.

Senator McGrand: I read an article approximately 20 years ago which indicated that the goldeye would disappear in one system of lakes for a number of years and then suddenly come back. Do you have any comments on that?

Mr. Dunn: They have been gone for 10 or 15 years and there is no sign of their coming back.

The Chairman: The reporter who wrote that article was wrong.

Senator McGrand: I would not say he was. All the evidence showed that he was right. He said that the goldeye would disappear but come back in a different section of the same lake.

Mr. Dunn: There are a few minor pockets of them.

Senator McGrand: That article was in *Maclean's* magazine.

The Chairman: If there are no other questions at this point, I will now call upon Mr. Dunn to make his introductory remarks. On your behalf I thank him for braving the storm last night to meet with us this morning.

Mr. Dunn: Mr. Chairman, I will attempt to give a brief "snapshot" of the freshwater fishery from the lakes to our various markets and the stages of handling in between. A good place to start is to refer to the map which is shown both in our annual report and on the last page of your briefing material. The area is basically western Canada, including the Northwest Territories. In terms of square miles, there are 2 million square miles which area, of course, brings all sorts of handling and freighting problems to bear. Obviously, it is a difficult job to keep in touch with all of our roughly 3,500 commercial fishermen. In terms of the provincial splits, by far the largest amount of fish comes out of Manitoba, followed by Saskatchewan, then Alberta and the Northwest Territories and, lastly, Ontario.

The map shows where our major markets are, although they are not highlighted. They are mainly in the eastern United States, where roughly 60 per cent of our fish goes. Approximately 20 per cent stays in Canada and another 20 per cent goes to Europe. The flow of fish is really from north and west to south and east, whether the east is across the ocean or whatever.

Getting back to the fishing areas, as I mentioned, depending upon the year, there can be 300 to 500 individual lakes fished. Obviously, the lakes vary in importance according to catch. They certainly vary in terms of the species which are caught in

[Traduction]

Le sénateur McGrand: Vous avez mentionné que vous pêchiez la truite dans cinq lacs. Où sont situés ces lacs?

M. Dunn: L'un des principaux se trouve dans les Territoires du Nord-Ouest. Il s'agit du Grand Lac des Esclaves. Il y a aussi le Lac Athabasca, qui chevauche la frontière nord de la Saskatchewan et de l'Alberta, ainsi que les lacs Wallacetown et Reindeer en Saskatchewan.

Le sénateur McGrand: J'ai lu un article, il y a environ 20 ans, qui indiquait que la laquaiche aux yeux d'or pouvait disparaître d'un réseau de lacs pendant un certain nombre d'années, puis réapparaître tout d'un coup. Qu'en pensez-vous?

M. Dunn: La laquaiche est disparue depuis 10 ou 15 ans et rien ne laisse croire qu'elle va réapparaître.

Le président: Le journaliste qui a écrit cet article était dans l'erreur.

Le sénateur McGrand: Je ne suis pas prêt à dire qu'il avait tort. Tout indique, en fait, qu'il avait raison. Selon lui, la laquaiche pouvait disparaître pour ensuite réapparaître dans une partie différente du même lac.

M. Dunn: On rencontre effectivement quelques rares bancs de laquaiches.

Le sénateur McGrand: Cet article était tiré de la revue *Maclean*.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions pour le moment, je vais maintenant inviter M. Dunn à prendre la parole. En votre nom, je le remercie d'avoir bravé la tempête, hier soir, pour être avec nous ce matin.

M. Dunn: Monsieur le président, je vais tenter de vous donner un bref aperçu de la pêche en eau douce, à partir des lacs jusqu'à nos différents marchés, en passant par les étapes de manutention. Commençons par jeter un coup d'œil sur la carte reproduite dans notre rapport annuel et à la dernière page de notre document d'information. La région ombragée couvre essentiellement l'Ouest canadien ainsi que les Territoires du Nord-Ouest. Ce territoire de 2 millions de milles carrés présente, bien sûr, toutes sortes de problèmes de manutention et de transport. Il est évidemment difficile de rester en contact avec l'ensemble de nos quelques 3 500 pêcheurs commerciaux. Les provinces les plus productrices sont, dans l'ordre, le Manitoba, par une bonne marge, suivi de la Saskatchewan, de l'Alberta, des Territoires du Nord-Ouest et, en dernier lieu, de l'Ontario.

La carte illustre où se trouve nos principaux marchés. Même s'ils ne sont pas indiqués comme tels, ces marchés se trouvent principalement dans l'Est des États-Unis, où nous écoulons à peu près 60 p. 100 de notre production de poisson. Environ 20 p. 100 de notre production reste au Canada, tandis que l'autre 20 p. 100 est destiné à l'Europe. L'acheminement du poisson se fait vraiment à partir du nord et de l'ouest vers le sud et l'est, que l'est englobe ou non la côte de l'Atlantique.

Revenons maintenant aux zones de pêche. Comme je l'ai mentionné, la pêche peut, selon l'année, se faire dans 300 à 500 lacs différents. L'importance de chaque lac varie évidemment en fonction des prises qui y sont faites. Les espèces pêchées sont également différentes d'un lac à l'autre. C'est pourquoi les

[Text]

them and, therefore, the dollars that are generated for our fishermen vary fairly dramatically from lake to lake.

Basically, the physical gathering system is one where we appoint or hire agents to represent us to deal with fishermen in terms of buying fish, selling supplies and, in some cases, financing credit for working capital. There are about 35 agents in our total system.

One typical form of these agents would be fishermen's co-ops. In some cases the fishermen form a co-op; we appoint that co-op as agent; and the co-op deals with those particular fishermen from those areas. The co-op would be buying fish from its own members and sending to us. There are other instances where agents take the form of individuals, sometimes limited companies owned by individuals or families, and, in a few areas, we act as our own agent and deal directly with fishermen. Generally, that occurs when we have been unable to find anybody else, whether it is fishermen's co-ops or individuals, to act for us. We are then, of course, obliged to buy the fish and do everything that is necessary to get that job done.

As I have said, there are 35 agents who will operate what we call delivery stations, which are packing stations where fishermen bring in their catch daily, generally, or perhaps every two days. These roughly 90 delivery points, scattered throughout western Canada at lakeside, are where the corporation accepts delivery of the fish, the agent pays the fisherman every week for the fish that is delivered, and makes up basically truckloads that are shipped into one of the corporation's three processing plants. The largest one is the head office of the corporation in Winnipeg. We also own and operate a plant in La Ronge in northern Saskatchewan and in Hay River in the Northwest Territories. The vast majority of fish will come through Winnipeg, fresh. The other two plants are, to a greater or lesser degree, seasonal operations.

Approximately 3,500 fishermen deliver fish to approximately 35 agents at 90 delivery points. Somewhere between 40 million and 50 million pounds round weight of fish are delivered each year. The split in terms of seasons is: about two-thirds of the fish come in during the summer from open-water fishing and about one-third come in during the winter from ice fishing.

At the beginning of each year, the corporation establishes initial prices that will be paid to fishermen as they deliver fish. We establish a different initial price based on market prospects for each of our 15 species. There is a tremendous difference between the lowest-value species and the highest. Generally speaking, there are about five or six different pricing periods throughout the year. Generally, one will prevail throughout the entire open-water season; a slightly higher price will be posted at the beginning of the ice-fishing season; and then, as we go deeper into the winter, the price generally takes another couple of steps up and peaks in March or April. The end of the ice-fishing season is towards the end of April, depending on when break-up is.

[Traduction]

revenus de nos pêcheurs varient de façon aussi spectaculaire, en fonction du lac où ils font la pêche.

Notre système de collecte du poisson fonctionne essentiellement de la façon suivante: nous nommons ou engageons des intermédiaires pour nous représenter et pour négocier avec les pêcheurs, l'achat de leur poisson, la vente de matériel et, dans certains cas, le financement de prêts pour leur fonds de roulement. Le nombre de ces intermédiaires s'élève actuellement à 35.

Le plus souvent, ces intermédiaires sont des coopératives formées par les pêcheurs eux-mêmes. Ces coopératives traitent avec les pêcheurs des différentes zones. Elles achètent le poisson de leurs propres membres et nous le font parvenir. Il arrive parfois que les intermédiaires soient des particuliers, quelquefois des sociétés à responsabilité limitée appartenant à des particuliers ou à des familles, et, dans quelques zones, nous n'avons pas d'intermédiaire et traitons directement avec les pêcheurs. En général, cela se produit lorsque nous n'avons pu trouver quelqu'un d'autre, que ce soit une coopérative de pêcheurs ou des particuliers, pour nous servir d'intermédiaire. Nous devons bien sûr, dans ce cas, acheter nous-mêmes le poisson et nous occuper de tous les détails connexes.

Comme je l'ai dit, il y a 35 intermédiaires qui exploitent ce que nous appelons des postes de réception, où est emballé le poisson que les pêcheurs viennent livrer, en général, chaque jour, ou parfois, tous les deux jours. Il existe à peu près 90 postes de réception, répartis dans tout l'Ouest canadien, en bordure des lacs, où l'Office prend réception du poisson, en échange d'un versement hebdomadaire au pêcheur pour le poisson livré, en vue de le charger dans des camions pour l'expédier à l'une de ses trois usines de transformation. La plus grande d'entre elles se trouve à être le siège social de l'Office à Winnipeg. Nous exploitons aussi une usine à La Ronge dans le Nord de la Saskatchewan et à Hay River dans les Territoires du Nord-Ouest. Mais la presque totalité du poisson frais passe par Winnipeg. Les deux autres usines fonctionnent de façon plus ou moins saisonnière.

Quelque 3,500 pêcheurs livrent du poisson à environ 35 intermédiaires, dans 90 postes de réception. Entre 40 et 50 millions de livres de poisson entier sont acheminées vers ces postes chaque année. Environ deux tiers de ce poisson est pêché en été, pendant la saison de la pêche en eau libre, tandis que l'autre tiers est pêché en hiver, pendant la saison de la pêche sous la glace.

Au début de chaque année, l'Office établit les prix de base qui seront versés aux pêcheurs en échange de leur poisson. Nous établissons des prix de base différents, en fonctions des perspectives de marché pour chacune des 15 espèces dont nous assurons la commercialisation. Il y a une énorme différence entre les espèces de plus faible valeur et celles de plus grande valeur. De façon générale, il y a environ cinq ou six périodes différentes d'établissement des prix au cours d'une année. Il y a d'abord celle qui s'étend sur toute la durée de la saison de la pêche en eau libre; puis, un prix un peu plus élevé est fixé au début de la saison de la pêche sous la glace; et à mesure que l'hiver s'installe, les prix sont encore une fois majorés à quelques reprises pour atteindre leur sommet en mars ou en avril.

[Text]

As I have said, there are, in total, 15 different species, of which five would be considered major. The five major species are: whitefish, by far the most important in terms of volume; pickerel, by far the most important in terms of value; sauger, which is a cousin of pickerel—basically biologically different but, in terms of appearance, a small pickerel; northern pike; and lake trout.

The species which any one lake produces varies dramatically. Some lakes fish only whitefish; some largely trout; and certain other areas only the relatively minor species, such as Arctic char which comes exclusively from the Northwest Territories, a very localized, community-based fishery producing small volumes in the overall scheme of things, but, obviously, quite a high-value item.

I will now comment briefly on some other relatively minor species. They are Arctic char, tullibee and cisco. There are also the rough fish such as mullet—sometimes known as sucker—carp, sturgeon, goldeye and a whole list of others which I think it important to regard as relatively more minor, so we have focussed on the major species.

There are about 40 million to 50 million pounds a year coming through, which will initially find their way to Winnipeg. That is delivered almost exclusively to the corporation in the fresh form. Depending on the species, it can be round, which is the way it comes out of the lake. Whitefish, typically, is delivered head-on, gutted. Lake trout, depending on the size, can be head-on and gutted, or headless and gutted. The fish comes in many different forms, but it is typically fresh. It is delivered to the corporation fresh to one of the processing plants. Once it arrives at the processing plant, the question is exactly what product it should be put into for ultimate sale. That is determined by a number of factors, all basically market-driven.

If, for example, there is a demand for a particular fish in the fresh form, essentially the way it comes in, that is the way we sell it. We simply re-ice it, re-package it, and it goes on another truck into the major fresh fish markets in the north-eastern United States. About one-quarter of our fish goes into that market. At certain times of the year, it is a very profitable market, typically in the winter. The other product is all eventually frozen, sometimes after undergoing varying amounts of processing. In some cases, as is the case with whitefish, it comes in head-on, gutted. Typically, we would whole-freeze that and pack it for various markets, which I will discuss in a second. Pickerel, typically, is filleted, frozen, packaged, put into cold storage and then marketed. Sauger is largely filleted and frozen. Lake trout can be either whole-frozen, or filleted. Northern pike, again, can be whole-frozen for certain markets

[Traduction]

La saison de la pêche sous la glace se termine à la fin d'avril, selon le moment où se produit le bris des glaces.

Comme je l'ai déjà dit, il y a au total 15 espèces différentes, dont cinq sont considérées comme importantes. Les cinq principales espèces sont le corégone, dont la quantité dépasse de beaucoup celle des autres espèces; le doré jaune, dont la valeur est de beaucoup supérieure à celle des autres espèces; le doré noir, qui s'apparente au doré jaune, bien qu'il soit biologiquement différent, et dont l'apparence se confond à celle d'un petit doré jaune; le grand brochet et la truite de lac.

Les espèces que l'on peut trouver dans chaque lac varient de façon remarquable. Dans certains lacs, on pêche uniquement du corégone; dans certains autres, presque exclusivement de la truite; tandis que dans certaines autres zones, on ne trouve que des espèces dont l'importance est relativement mineure, comme l'omble arctique qui provient exclusivement des Territoires du Nord-Ouest, zone qui ne compte qu'une pêcherie de village dont la territoire est très restreint et dont la production est minime par rapport à l'ensemble, même si l'omble arctique est évidemment considéré comme un poisson de grande valeur.

J'aimerais parler brièvement de certaines autres espèces dont l'importance est relativement mineure. Vous avez d'abord l'omble arctique et le cisco, sans parler des poissons à écailles comme le catostome, quelquefois appelé meunier noir, la carpe, l'esturgeon, la laquaiche au yeux d'or et toute une liste d'autres espèces qui, à mon avis, doivent être considérées comme encore plus mineures et dont, conséquemment, je ne ferai pas l'énumération.

Environ 40 à 50 millions de livres de poisson sont acheminées chaque année vers Winnipeg. La presque totalité de ce poisson est livrée à l'Office encore frais. Selon les espèces, le poisson peut être entier, c'est-à-dire dans le même état qu'au moment où il a été pêché. Le corégone, par exemple, est livré avec sa tête, mais éviscéré. La truite de lac peut, selon sa grosseur, être livrée avec sa tête et éviscérée, ou étêtée et éviscérée. Le poisson arrive sous un grand nombre de formes différentes, mais il est en général frais. Il est livré frais à l'Office qui l'achemine vers l'une de ses usines de transformation. Une fois qu'il arrive à l'usine de transformation, on détermine la forme que devra prendre le produit en vue de sa vente ultime. Cette décision dépend d'un certain nombre de facteurs qui sont essentiellement fonction du marché.

S'il y a, par exemple, une demande pour un certain type de poisson frais, nous ne lui faisons lors subir pratiquement aucune transformation. Nous nous contentons de le remettre dans la glace et de le réemballer, avant de l'embarquer sur un autre camion à destination des principaux marchés de poisson frais du nord-est des États-Unis. Environ le quart de notre poisson est acheminé vers ce marché. À certaines époques de l'année, l'écoulement sur ce marché est très rentable, en particulier en hiver. Les autres produits sont tous éventuellement congelés, après avoir parfois subi certaines transformations. Il arrive, comme dans le cas du corégone, que le poisson soit vendu avec sa tête et éviscéré. En général, ce produit est congelé entier avant d'être emballé pour être envoyé vers les différents marchés, dont je traiterai en deuxième lieu. Le doré jaune, par exemple, est mis en filets, congelé, emballé et gardé

[Text]

or it can be filleted. There is also a general grouping of products known as de-boned. It is also known as comminuted minced blocks, which we produce out of whitefish, northern pike, mullet and carp. That is sold into a very specialized market, specifically in New York, and ends up as gefilte fish. The three plants produce a range of fresh, whole, frozen, filleted and de-boned products. To get one step further along the chain, which is into the marketing process, the way that we go at the various markets is really dictated by the markets themselves. In the case of fresh fish, all of that fish is sold by direct sale, direct dealing with our sales people—in Winnipeg with fresh fish buyers primarily in the east, such as Chicago, Detroit, New York, Toronto and Montreal. That is on a day-by-day basis. Price varies with supply and demand. So that is a direct sale deal.

Frozen fish is handled basically in one of two ways. In some markets, on some species, we deal directly with customers. A good example of that would be the deboned product that ends up in the gefilte fish industry in and around New York. That is a direct sale between the corporation and the ultimate customer, who, in this case, is a processor. The same thing applies to fish, primarily whitefish, which is sold into the smoking trade, again in the United States, in New York, Miami, Los Angeles, or the big markets there. It is another direct deal.

I suppose the more typical example is the selling of frozen fillets. Generally they are sold through brokers. Sales agents sell on commission for us into most of the U.S. states, almost all of the Canadian provinces, and five countries in Europe. Those people represent us, they sell in their own markets, at prices that we determine, and they are paid a straight commission for doing so.

Over all, of course, is the general supervision of all of our selling efforts, which is done out of our head office by a vice-president of marketing, who supervises both our internal salespeople and the brokers.

That basically is the marketing effort. In terms of the results of it all, which really reflect on both our sales and the level of profits, there is a good summary in the briefing material that you received of the financial highlights really since day one, since 1969-70. The progress, certainly in the sales and profit areas, is fairly obvious from that information.

Looking at a couple of areas that have been problems for the corporation over the years, I suppose that, in common with most of the fisheries in the world, oversupply at times and undersupply at other times is a constant problem. That, of

[Traduction]

dans un endroit froid avant d'être mis en marché. La plupart du doré noir est mis en filets et congelé. La truite de lac peut être congelée entière ou mise en filets. De même, le grand brochet peut être congelé entier, pour certains marchés, ou mis en filets. Il y a aussi le grand groupe des produits sans arêtes. Faits à base de chair de corégone, de grand brochet, de catostome et de carpe broyée ou hachée avant d'être façonnée en blocs, ces produits sont destinés à un marché très spécialisé, en l'occurrence à celui de New York, et sert à préparer le poisson gefilte. Les trois usines préparent toute une gamme de poissons frais, entiers, congelés, en filets et sans arêtes. Un peu plus loin, nous arrivons à l'étape de la commercialisation. A cet égard, la façon dont nous écouons nos produits sur la différents marchés est vraiment dictée par les marchés eux-mêmes. Le poisson frais, par exemple, est vendu sans intermédiaire. Ainsi, nos représentants des ventes à Winnipeg traitent directement avec les acheteurs de poisson frais, qui se trouvent principalement dans l'Est, notamment à Chicago, à Détroit, à New York, à Toronto et à Montréal. Ces ventes sont conclues au jour le jour. Les prix varient en fonction de l'offre et de la demande. Il s'agit donc d'un marché direct.

Le poisson congelé est écoulé essentiellement d'une ou deux façons. Dans le cas de certains marchés et de certaines espèces, nous traitons directement avec les clients. Le poisson sans arêtes acheté par les usines de New York et des environs pour préparer le poisson gefilte, est un bon exemple de produit vendu sans intermédiaire. La vente est conclue entre l'Office et le client ultime, qui se trouve en l'occurrence, à être une industrie de transformation. Les mêmes règles s'appliquent au poisson destiné au fumage, principalement le corégone, qui est vendu encore une fois aux États-unis, dans les villes de New York, Miami et Los Angeles ou sur d'autres grands marchés américains. La vente de ce poisson se conclut aussi sans intermédiaire.

Je suppose que le meilleur exemple est la vente de filets congelés. En général, ils sont vendus par l'entremise de courtiers. Nous avons des vendeurs à commission dans la plupart des États américains, dans presque toutes les provinces canadiennes et dans cinq pays d'Europe. Ces personnes s'occupent, moyennant une certaine commission, de vendre nos produits sur leurs propres marchés, aux prix que nous fixons.

Enfin, le contrôle de l'ensemble de nos ventes est assuré par notre siège social, en particulier par le vice-président à la commercialisation, qui surveille le travail de nos représentants des ventes et des courtiers.

Voilà essentiellement comment se fait la commercialisation. Ses résultats, dont le volume de vente et la marge bénéficiaire sont les meilleurs indices se trouvent résumés dans le document d'information que nous vous avons remis. Vous y trouverez les principales données financières qui caractérisent l'administration de l'Office depuis sa création, en 1969-1970. Vous remarquerez que nous avons fait des progrès certains, tant au chapitre des ventes qu'à celui des bénéfices.

Jetons un coup d'œil sur quelques-uns des problèmes éprouvés par l'Office depuis sa création. L'un d'entre eux est, je suppose, commun à la plupart des pêcheries du monde entier. Il est posé par la succession constante des périodes de surabon-

[Text]

course, is affected by weather, by prices, by a lot of things. The more general problem area has been related to general whitefish. There are a number of grades and classes, but whitefish in general, over the years, has been a thorny problem. If you look back at the history of the prices for the various species, you will see absolutely dramatic increases in prices that we have paid to fishermen for pickerel, for sauger, for northern pike and for trout. There has been less dramatic progress for whitefish. That is a situation we have been working on for a number of years in a number of different ways. We certainly have not had a miracle, but this year, for whitefish, the year that we are going to finish, namely, April 30, 1985, will probably turn out to be the best year ever for whitefish in general; and that is tremendously gratifying.

Everything considered, we will end 1985 a little better than last year. You have before you the annual report for April 30, 1984, which has the yellow-coloured cover. Everything considered, the year that will end on April 30, 1985, will be better than that.

Looking forward, it is difficult to predict levels of deliveries or what is happening in the market. But I think generally that fish and seafood have a bright future. The industry has some big problems to tackle and beat, but I believe that basically the future for the industry is bright.

I hope that the corporation will continue to prosper, as it has for the past 15 or 16 years, and that it will continue to work for our fishermen. As Don says, the easiest way to look at the corporation is to see it as being a sort of fishermen's co-op. We are really in business for those 3,500 fishermen in western and northern Canada. On that note, I will close my remarks and I am prepared to answer questions.

The Chairman: We will start with Senator Molgat, who has indicated that he may have to leave at noon. So, senator, you have 20 minutes.

Senator Molgat: I have sufficient questions to cover more than 20 minutes, but I won't ask them all right now. First, may I say how pleased I am that Mr. Tansley and Mr. Dunn are with us today to discuss this subject, and how much I appreciate the decision of the committee to proceed first with a look at the Freshwater Fish Marketing Corporation. We shall be looking into the whole question of the marketing of fish. As both witnesses have indicated, while there have been some problems with the Freshwater Fish Marketing Corporation, and inevitably not everyone is happy, I believe that in general the fishermen support the principle of one-desk selling. From those fishermen I have spoken to, that is the general reaction I have received. There might be some value in our overall inquiry in looking at this specific fishery, to see how it has worked and how it applies to, admittedly, the much larger fishery on the Atlantic coast. So I believe it is a good beginning for our committee. I assume that we shall be having meetings in Manitoba

[Traduction]

dance et de pénurie. Cette instabilité de l'approvisionnement dépend bien sûr de la température, des prix et d'un tas d'autres facteurs. Il y a aussi la vente du corégone, qui est souvent une source d'embûches. En effet, même s'il en existe un certain nombre de catégories et de classes, il reste que le corégone a toujours posé un problème épineux. Si vous examinez les prix payés, au cours des années, pour les différentes espèces, vous constaterez que les prix versés aux pêcheurs pour le doré jaune, le doré noir, le grand brochet et la truite ont augmenté de façon spectaculaire. Hélas, les prix du corégone n'ont pas semblé vouloir suivre la même courbe. C'est un problème auquel nous avons essayé, par tous les moyens, de trouver une solution. Nous n'espérons pas accomplir de miracle, mais nous croyons que cette année, c'est-à-dire celle qui se terminera le 30 avril 1985, sera probablement notre meilleure année pour ce qui est des prix du corégone. Il va s'en dire que nous en sommes très fiers.

Dans l'ensemble, 1985 sera une meilleure année que 1984. Vous avez devant vous le rapport annuel déposé le 30 avril 1984, dont la couverture est jaune. Il semble qu'à tout prendre, l'année qui se terminera le 30 avril 1985 aura été plus fructueuse que la précédente.

Pour ce qui est des années à venir, il est difficile de prévoir les volumes de poisson qui nous seront livrés ou l'évolution du marché. Mais je pense qu'en général, le poisson et les fruits de mer ont un avenir prometteur. L'industrie a éprouvé certains problèmes techniques graves, mais je crois qu'en général, l'avenir s'annonce bien pour elle.

J'espère que l'Office continuera de prospérer comme il l'a fait au cours des 15 ou 16 dernières années, et qu'il pourra poursuivre son travail auprès des pêcheurs. Comme mon confrère l'a si bien dit, la meilleure façon de décrire l'Office est de le comparer à une sorte de coopérative de pêcheurs. Nous travaillons vraiment pour ces 3 500 pêcheurs de l'Ouest et du Nord canadiens. C'est sur ce que je termine avant de commencer à répondre à vos questions.

Le président: Nous allons commencer par le sénateur Molgat, qui nous a indiqué qu'il devait partir à midi. Allez-y, monsieur le sénateur, vous avez vingt minutes.

Le sénateur Molgat: J'ai des questions pour plus de vingt minutes, mais je ne les poserai pas toutes maintenant. D'abord, permettez-moi de dire combien je suis heureux que MM. Tansley et Dunn soient ici aujourd'hui pour discuter de cette question, et combien je suis content que le comité ait décidé de donner priorité au rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. Cela nous permettra de nous pencher sur toute la question de la commercialisation du poisson. Comme nos deux témoins l'ont mentionné, bien que la gestion de l'Office de la commercialisation du poisson d'eau douce ne soit pas sans problème et qu'elle ne satisfasse pas tout le monde, les pêcheurs sont, en général, assez satisfaits de l'existence d'un point de vente unique. C'est du moins la réaction générale que j'ai semblé percevoir chez les pêcheurs. Il y aurait peut-être lieu dans toute notre étude, de nous pencher tout particulièrement sur ce secteur des pêches, d'examiner son fonctionnement et sa position concurrentielle par rapport au secteur des pêches de l'Atlantique, qui de l'avis de tous, est

[Text]

and at other points in the west, and at that time we can go into further detail.

This matter was brought about as a result of the request for extended borrowing powers in the bill that was before us, and also, as Mr. Tansley indicated, because of the comments that were made in the other place of a highly critical nature regarding the extension of the borrowing powers, and so on. Perhaps our two witnesses will explain the need for that extension, and offer further comments in support of it.

Mr. Dunn: In general terms, to refresh everyone's memory, up until the recent approval the corporation had been operating, on a total credit authorized by Parliament of \$20 million. The request was to move from \$20 million to \$30 million. It is important to look at what the corporation needs to finance its assets.

There are two major areas in which financing is required. Certainly, it is required for fixed assets, such as buildings, equipment and so on. If you look through the corporation's financial statements and total investments in those types of assets over the years, you will see that the investment is relatively constant and that it has remained around \$5 million or \$6 million. So part of the corporation's total borrowing goes to finance those assets. If one considers that today we borrow roughly \$18 million, about \$6 million of that is used to finance our buildings and equipment.

The lion's share of financial requirements is required for working capital, particularly inventories, advances to fishermen and accounts receivable. These three items constitute what we need for working capital. So at any point in time our total requirement for financing is the total of working capital plus fixed assets, which may vary radically through the year. The lowest point of our financing requirement always occurs at the lowest point in our inventory, which is generally toward the end of May. Of course, we have to consider the level of profits in all this. The low point of our total borrowing will dip to \$8 or \$9 million and the high point is around \$18 or \$19 million. The basic reason why that figure grows is that, as we increase our payouts to fishermen, the inventory goes up proportionately. Therefore, that money has to be financed. It is paid out to the fishermen when the fish is delivered, and the fish is held in inventory until it is sold.

So with regard to the move in financing from \$20 million to \$30 million, certainly \$30 million would not be required in the near future. However, when we get close to or hit \$20 million, we are almost out of business because there is no margin of safety. If we have to buy a slug of deliveries in any one month, we need money to finance those deliveries and the only place to get it from is the Government of Canada. However, in the near-term, I do not see us approaching \$30 million. It might be

[Traduction]

beaucoup plus important. Je crois donc que c'est un bon début pour notre comité. Je crois savoir que nous tiendrons des séances au Manitoba et à d'autres endroits dans l'Ouest, et que nous pourrions approfondir la question à ce moment-là.

Cette question a été portée à l'attention de notre comité lors de l'étude d'un projet de loi portant autorisation d'emprunt et aussi, comme M. Tansley l'a mentionné, à la suite des critiques virulentes formulées à l'autre endroit sur les autorisations d'emprunt supplémentaire, etc. Peut-être nos deux témoins pourraient-ils nous expliquer les raisons de ce nouveau besoin et nous donner d'autres arguments pour le justifier.

M. Dunn: D'abord quelques notions générales pour vous rafraîchir la mémoire. Avant l'adoption de ce nouveau crédit, l'Office était administré grâce à un crédit budgétaire de 20 millions de dollars. Avec cette demande, le budget de l'Office passait de 20 millions à 30 millions. Il serait important que vous soyez conscient de ce dont l'Office a besoin pour financer ses actifs.

Ses besoins financiers sont de deux ordres. Ils sont d'abord nécessaires pour financer les immobilisations, comme les bâtiments, le matériel, etc. Si vous regardez les états financiers de l'Office et ses investissements totaux en immobilisations par le passé, vous constaterez que les investissements sont relativement constants et qu'ils se maintiennent aux environs de 5 ou 6 millions de dollars. Par conséquent, une partie des emprunts de l'Office financent l'achat de ces immobilisations. Donc, sur les quelque 18 millions de dollars qu'il faut emprunter à l'heure actuelle, environ 6 millions de dollars vont au financement des bâtiments et du matériel.

La plus grande part de notre budget est requise pour constituer notre fonds de roulement, notamment pour l'achat des stocks, pour le règlement des avances aux pêcheurs et pour le financement de nos comptes à recevoir. Voilà où va notre fonds de roulement. Par conséquent, quel que soit le moment, l'ensemble de nos besoins de financement est constitué par la somme de notre fonds de roulement et les immobilisations; nos besoins financiers peuvent donc fluctuer considérablement au cours de l'année. Ils sont invariablement à leur minimum lorsque nos stocks sont bas, ce qui arrive généralement vers la fin de mai. Évidemment, nous devons tenir compte de notre marge de profits dans tout cela. Au minimum, le solde de nos prêts se situe aux environs de 8 ou 9 millions de dollars, alors qu'il atteint son sommet aux environs de 18 ou 19 millions de dollars. Cette fluctuation est due principalement au fait que plus les versements aux pêcheurs sont élevés, plus les stocks augmentent. Nous devons alors emprunter pour constituer des liquidités. Nous réglons la note des pêcheurs quand ils nous livrent leur poisson et celui-ci demeure dans nos stocks jusqu'à ce qu'il soit vendu.

Incidemment, même si notre budget passe de 20 à 30 millions de dollars, il est peu probable que nous ayons besoin de 30 millions de dollars prochainement. Mais lorsque nous atteignons les 20 millions de dollars, nous sommes presque obligés de fermer nos portes, car nous n'avons pas de marge. Si, dans un mois donné, les pêcheurs nous arrivent avec une masse de livraisons, nous devons trouver l'argent pour les acheter et notre seule source, c'est le gouvernement du Canada. Néan-

[Text]

\$21 million or \$22 million, and inventories will peak at certain times and then drop off. They go up and down.

Senator Mogat: Are those loans guaranteed by the federal government?

Mr. Dunn: They are loans directly from the federal government.

Senator Mogat: It seems to me that inventory is a fundamental problem in the operation. In looking at the balance sheet I see that in 1983 the inventory for finished fish products was some \$9.6 million. It dropped to \$5.7 million in 1984. The total sales in 1983 were approximately \$21.7 million.

Mr. Dunn: No, they were over 40 million.

Senator Mogat: Are you talking about the value of the catch?

Mr. Dunn: Yes.

Senator Mogat: Considering that you are dealing with a perishable product, it seems to me to be a very big inventory. Admittedly it is frozen, but that means expenses for keeping it, which, obviously, must come out of the fisherman's pockets. There is also the fact that there is a reduction in quality when fish are frozen and a time limit on how long you can keep them. Could the witnesses tell us about this inventory situation?

Mr. Dunn: A couple of your comments are totally accurate. Inventory does incur costs, and all the costs are eventually passed on to the fishermen. Taking the value of the April 30, 1984 inventory of \$5.7 million and comparing it to the annual sales, we are really talking about a month and a half of sales which, in the overall, is not significant. We must bear in mind two important points. We have to be able to supply our customers with products when they want them. Most of our customers do not wish to inventory the products themselves. A very important segment of the market for us is the food service industry in hotels, restaurants and institutions. Restaurants are not interested in carrying inventory, although they will have our products on their menus, which means that they have to be able to rely on the supplier. They look back through the chain to guarantee themselves a continuous supply, and we, ultimately, have to have it. If we cannot guarantee continuity of supply, we will lose these markets.

The other thing is that as a result of the findings of the McIvor commission, the corporation was asked to create some stability for fishermen in terms of their returns. One way of maintaining a higher degree of stability is to be prepared to hold inventory at certain times, rather than dumping it on the market and depressing prices. There is always somebody there who was willing to buy it at any price, but then you have destroyed some of the stability in the market, which for us is not a good thing.

[Traduction]

moins, il est peu probable que nos besoins atteignent les 30 millions de dollars à courte échéance. Il pourrait arriver que nous ayons besoin de 21 ou de 22 millions de dollars, car les stocks atteignent un sommet à un moment donné, puis baissent brusquement ensuite. Ils fluctuent beaucoup.

Le sénateur Molgat: Ces prêts sont-ils garantis par le gouvernement fédéral?

M. Dunn: Ces prêts sont directement consentis par le gouvernement fédéral.

Le sénateur Molgat: Sauf erreur, les stocks constituent le problème principal de votre administration. Si je consulte le bilan, je constate qu'en 1983, il y avait 9,6 millions de dollars de produits finis du poisson dans les stocks. Ceux-ci sont descendus à 5,7 millions de dollars en 1984. Les ventes totales en 1983 ont été d'environ 21,7 millions de dollars.

M. Dunn: Non, elles ont dépassé les 40 millions de dollars.

Le sénateur Molgat: Parlez-vous de la valeur des prises?

M. Dunn: Oui.

Le sénateur Molgat: Ce sont des stocks très considérables pour des denrées périssables, à mon avis. J'admets que ces produits sont surgelés, mais il en coûte quelque chose pour les conserver et c'est, finalement, le pêcheur qui en assume les frais. Il ne faut pas non plus oublier que la qualité du poisson diminue lorsqu'il est congelé, et qu'elle se détériore davantage à mesure que le temps passe. Les témoins pourraient-ils nous dire ce qu'ils pensent des niveaux des stocks?

M. Dunn: Certaines de vos observations sont tout à fait justifiées. Le maintien de stocks entraîne des frais, qui retombent en fin de compte sur les pêcheurs. Si l'on compare l'état des stocks, qui représentaient 5,7 millions de dollars au 30 avril 1984, avec les ventes annuelles, on constate que les stocks équivalent les ventes d'environ un mois et demi, ce qui, à toutes fins pratiques, n'est pas beaucoup. Il ne faut pas oublier deux points importants. Premièrement, nous devons être en mesure de fournir à nos clients les produits qu'ils nous demandent. La plupart de nos clients n'aiment pas se constituer des stocks. Une partie très importante de notre clientèle provient de l'industrie des services d'alimentation: hôtels, restaurants et institutions. Les restaurants ne sont pas intéressés à garder des stocks même s'ils offrent nos produits sur le menu; cela veut donc dire qu'ils escomptent que le fournisseur les aura. Ils veulent que leurs fournisseurs, peu importe leur rang, aient constamment les produits dont ils ont besoin; nous devons donc, en bout de ligne, avoir les stocks suffisants pour les satisfaire. Si nous ne le faisons pas, nous perdrons leur clientèle.

Deuxièmement, à la suite des conclusions de la Commission McIvor le gouvernement a demandé à l'Office d'assurer aux pêcheurs une certaine stabilité dans leurs profits. Pour maintenir un haut niveau de stabilité, l'Office doit être prêt à maintenir des stocks à certains moments, au lieu d'offrir massivement ses produits sur le marché et d'avilir les prix. Il y a toujours des acheteurs inconditionnels, qui sont prêts à acheter à n'importe quel prix au risque de déstabiliser le marché, ce qui n'est pas à notre avantage.

[Text]

Senator Molgat: Are there any items stored for a long term within that inventory?

Mr. Dunn: Using the inventory of April 30, 1984 as an example, it was in good shape in terms of its age and pretty much a current product. That is not to say that there have not been instances over the years when there has been a glut of deliveries and we have had to hold more products than we considered desirable and for a term longer than might be the absolute optimum. That has happened and will probably continue to happen in the fishery. But that particular inventory, all things considered, was in good shape.

Senator Molgat: Mr. Dunn described to us the structure of the agents and how that worked. He said there are 35 agents and that in a few cases the corporation buys direct. Would it be possible to get a list of those agents? I am mainly interested in their locations and their addresses.

Mr. Dunn: Yes.

Senator Molgat: Presumably they have a geographical area within which they are the exclusive agents, do they not?

Mr. Dunn: Yes, pretty much. In terms of rationalizing the whole of the collection system, it makes sense to make sure that there are not three agents competing for a limited amount of fish in a certain area, so we try to keep it relatively exclusive by area.

Senator Molgat: Those agents pay the fishermen directly?

Mr. Dunn: Yes.

Senator Molgat: And they pay the fishermen out of corporation funds or their own funds?

Mr. Dunn: In terms of the cash flow, if a fisherman delivers fish to an agent this week, he will be paid by that agent next week. The agent will also be paid, assuming that the agent makes up his truckload and delivers it to the corporation, say, at Winnipeg. He will also be paid for the fish next week. Therefore in terms of the cashflow, it all works out fairly smoothly.

Senator Molgat: But it is the agent who pays the fisherman, and he pays the fisherman a price that is set by the corporation?

Mr. Dunn: Yes.

Senator Molgat: I think you said that the prices can change during the course of the year. Let's take the high value of pickerel where you have a summer season on certain lakes and a winter season on other lakes. Let us also assume that the fisherman delivers early in the season, when the price is lower.

Mr. Dunn: The lowest price of the year would be the open water season; May to October, roughly.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Dans ces stocks, y a-t-il des produits que vous avez depuis très longtemps?

M. Dunn: Si l'on s'en réfère aux stocks du 30 avril 1984, par exemple, leur âge était assez normal et les produits étaient relativement frais. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas eu par le passé des cas où nous avons été envahis par une masse de livraisons et qu'il nous a fallu conserver plus de produits qu'il n'aurait été souhaitable et pendant plus longtemps que dans des conditions optimales. Cela est déjà arrivé et arrivera encore probablement. C'est ainsi dans le domaine des pêches. Mais rassurez-vous ces stocks étaient, tout compte fait, en bonne condition.

Le sénateur Molgat: M. Dunn nous a décrit la structure et les fonctions des agents de l'Office. Il nous a dit que l'Office compte 35 agents et que dans certains cas, l'Office achetait directement. Pourrions-nous obtenir la liste de ces agents? J'aimerais particulièrement savoir où ils sont affectés et d'où ils viennent.

M. Dunn: Certainement.

Le sénateur Molgat: Je présume qu'ils ont des territoires exclusifs, n'est-ce pas?

M. Dunn: Oui. Si l'on veut rationaliser la cueillette du poisson, il est logique qu'on voie à ce qu'il n'y ait pas trois agents qui se disputent une quantité limitée de poisson dans une région donnée; nous leur accordons donc des territoires exclusifs.

Le sénateur Molgat: Ces agents paient-ils les pêcheurs directement?

M. Dunn: Oui.

Le sénateur Molgat: Paient-ils les pêcheurs à même les fonds de l'Office ou à même leurs propres fonds?

M. Dunn: Si l'on veut parler des mouvements de trésorerie, voici comment nous fonctionnons. Les cargaisons de poisson sont payées aux pêcheurs par l'agent une semaine après en avoir pris livraison. Supposons que la cargaison soit destinée à Winnipeg. L'agent sera remboursé à condition qu'il ait un plein chargement et qu'il livre son produit à l'Office à Winnipeg. Lui aussi touchera son paiement la semaine suivante. Par conséquent, si vous parlez des mouvements de trésorerie, le système fonctionne assez bien.

Le sénateur Molgat: Mais c'est l'agent qui paie le pêcheur, et il le paie selon le prix fixé par l'Office, n'est-ce pas?

M. Dunn: Exactement.

Le sénateur Molgat: Vous avez mentionné que les prix fluctuent en cours d'année. Prenons l'exemple du doré jaune dont le prix est à son sommet. Nous savons qu'il y a une pêche d'été sur certains lacs et une pêche d'hiver sur certains autres. Supposons que le pêcheur livre son poisson au début de la saison. Vous avez dit que le prix est alors à son plus bas niveau, n'est-ce pas?

M. Dunn: Le prix est à son plus bas niveau pendant la saison de pêche en eau libre, c'est-à-dire de mai à octobre, grosso modo.

[Text]

Senator Molgat: So when the fisherman delivers the fish, he is paid a certain price. When you come to your pay-out at the end of the year, how, then, is that calculation done? Does everyone get the same price on the pay-out, based on volume or what is the basis?

Mr. Dunn: Using pickerel as an example, in a particular year we pay, say, five different prices for pickerel, basically to attempt to influence deliveries of pickerel at the times of the year when it makes most sense from a market point of view. That is why the highest prices are right in the dead of winter. We try to use those initial prices to influence the deliveries. In other words, we try to get a little less fish in the summer and a little more fish in the winter by paying more money in the winter. When we come to the end of the year and do our pooling calculations, which is how we refer to the accounting for the sales revenues less the cost for each species, we come to a final payment for each species, including pickerel. In other words, the summer fishermen would get the same final payment as the winter fishermen for each pound of pickerel that was delivered during the year, regardless of when it was delivered. The same applies to white fish and all of the other species. There is a differential in the initial prices, but there is no differential in the final price.

Senator Molgat: Therefore some fishermen would end up having more, only by virtue of having delivered the fish at a certain period of time?

Mr. Dunn: Right.

Senator Molgat: And that is your method of trying to influence the supply?

Mr. Dunn: Yes. Setting prices is really the one and only influence over supply that we have.

The Chairman: Except for the provinces.

Mr. Dunn: Yes, the provinces set the quotas and the fishing seasons and licence the individual fishermen.

Senator Molgat: While we are on that subject, what participation do you have in setting quotas?

Mr. Dunn: We have no legal right to participate. We are consulted often and we venture our opinion—unsolicited, often. In fact, we are working very hard to achieve a better coordination between our view of when the market requires the fish and the provinces' view in terms of when they will license certain lakes to be fished, or set quotas or that sort of thing.

If you go back to the McIvor Commission, it was an important point in McIvor's considerations. It is still an important point and there remains more work to be done on the subject.

Senator Molgat: With respect to selling, where does your competition come from? Does it come from the Great Lakes?

Mr. Dunn: In terms of people that supply identical fish to ours, yes, the Great Lakes is our competition. There is also

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Par conséquent, on paie un certain prix lorsque le pêcheur livre son poisson. Lorsque vous faites votre paiement final à la fin de l'année, comment le calculez-vous? Tous les pêcheurs obtiennent-ils le même prix lors du paiement final? Celui-ci est-il calculé en fonction du volume de poisson livré, sinon sur quelle base?

M. Dunn: Prenons, par exemple, le doré jaune. Dans une année donnée, nous fixons, par exemple, cinq prix différents pour le doré jaune, et ce, principalement pour tenter d'orienter les livraisons de doré jaune en fonction des perspectives de marché. Voilà pourquoi le prix atteint son sommet au cœur de l'hiver, comme actuellement. Nous nous servons de ce prix initial pour influencer sur les livraisons. En d'autres termes, nous essayons d'acheter un peu moins de poisson en été et un peu plus en hiver, en offrant des meilleurs prix en hiver. A la fin de l'année, quand nous effectuons nos calculs globaux, c'est-à-dire lorsque nous déduisons du produit de la vente les coûts de production de chaque espèce, nous obtenons le montant du versement final que nous offrirons pour chaque espèce, incluant le doré jaune. Autrement dit, le pêcheur d'été obtiendra la même rémunération que le pêcheur d'hiver pour chaque livre de doré jaune qu'il aura livrée pendant l'année, indépendamment du moment où il nous l'a livré. Même chose pour le corégone, et les autres espèces. Le prix initial diffère, mais non le prix final.

Le sénateur Molgat: Par conséquent, certains pêcheurs obtiendront davantage du seul fait qu'ils auront livré leur poisson à une période donnée de l'année, n'est-ce pas?

M. Dunn: Exactement.

Le sénateur Molgat: Et c'est par cette méthode que vous tentez d'influer sur l'offre, n'est-ce pas?

M. Dunn: Oui. En réalité, ce n'est que par les prix que nous pouvons faire pression sur l'offre.

Le président: Sauf dans les provinces.

M. Dunn: Vous avez raison, les provinces fixent les contingents et délimitent les saisons de pêche; ce sont aussi elles qui délivrent les permis aux pêcheurs.

Le sénateur Molgat: Pendant que nous y sommes, dans quelle mesure participez-vous à l'établissement de ces contingents?

M. Dunn: Légale, ils ne relèvent pas de nous. On nous consulte parfois et nous risquons une opinion, souvent sans qu'elle nous soit demandée. En réalité, nous faisons tout pour assurer une meilleure coordination afin qu'il y ait davantage concordance entre notre évaluation du moment où la demande se fait sentir et le moment où les provinces jugent bon de permettre la pêche sur certains lacs, de fixer des contingents etc.

C'était pourtant une des premières conclusions du rapport de la Commission McIvor. Cela demeure un objectif important et il reste encore beaucoup de chemin à parcourir pour y arriver.

Le sénateur Molgat: Si l'on songe aux ventes, d'où viennent vos compétiteurs? Viennent-ils des Grands Lacs?

M. Dunn: Si vous parlez des mêmes espèces de poisson que celles que nous offrons, vous avez raison, nos principaux con-

[Text]

competition from a few freshwater lakes in the United States and some in northwestern Ontario, but the largest volume of direct competition comes from the Great Lakes.

Indirectly, of course, we are competing against all the fish from all the oceans in the world. We are also competing against red meat and poultry.

Senator Molgat: What is the marketing system on the Great Lakes? Is there any board of any kind, or any constant?

Mr. Dunn: No. It is entirely privately owned and operated, except for a couple of co-ops that do exist.

Senator Molgat: Does the same situation prevail as in the area where the Freshwater Fish Marketing Corporation is presently operating, with a multitude of sellers and just a few buyers?

Mr. Dunn: I would not quite say a multitude of sellers, but, yes, there are a number of sellers, and looking into the United States the number of buyers is fairly limited. The number of buyers in the United States really has not changed since the days of McIvor.

Senator Molgat: What was the motivation that prompted the two regions that opted out of the Freshwater Fish Marketing Corporation? The map indicates that two areas opted out at different times. What was the problem?

Mr. Dunn: Looking at Ontario in general, both the Great Lakes and this specific area of northwestern Ontario have an advantage over many parts of our area in that they are much closer to the major markets. For example, from the Great Lakes, it is overnight and from these other areas, it is a much shorter trip than we have to make. Therefore, in terms of the lakes fishermen who opted out, they could see that they could effectively get under the umbrella the corporation is holding. We are an important force in the market. We establish certain prices for fillets and for fresh fish at times, and we are big enough and strong enough that the market must respond, basically, to what we are saying. We do not have absolute control, but we are an important player.

The people in these "opted-out" areas of Ontario could see that at any one point in time they could sell to a limited number of buyers in the United States at prices slightly lower than our selling prices, but which would still net them slightly more money than we could pay them in initial prices. Effectively, they went directly to the market, sold a little cheaper than we could and had the advantage of being closer to the market, in terms of a quality basis. At the same time, they could effectively use our umbrella and make themselves a little bit more money than they would if they dealt with us and delivered the fish to us. That was the essence of their thinking in that regard.

[Traduction]

currents viennent des Grands Lacs. Nous sommes également en concurrence avec certains pêcheurs de lacs des États-Unis et du Nord de l'Ontario, mais la plupart de nos concurrents directs viennent des Grands Lacs.

Indirectement, bien sûr, nous subissons la concurrence de tous ceux qui font la pêche océanique dans le monde. Nous subissons aussi la concurrence des producteurs de viande et de volaille.

Le sénateur Molgat: Quel système de commercialisation est utilisé dans les Grands Lacs? Y a-t-il un office ou un organisme de stabilisation?

M. Dunn: Non. Il s'agit d'entreprises privées, à l'exception de quelques coopératives.

Le sénateur Molgat: Est-ce la même situation sur le territoire de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce? Y a-t-il une multitude de vendeurs et peu d'acheteurs?

M. Dunn: On ne pourrait pas parler de multitude de vendeurs, mais il y en a un certain nombre. Pour ce qui est des acheteurs, notamment des États-Unis, leur nombre est assez limitée. A toutes fins pratiques, il n'a pas changé depuis la Commission McIvor.

Le sénateur Molgat: Quelles raisons ont incité les deux régions à se dissocier de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce? La carte indique deux régions qui s'en sont dissociées à un moment donné. En quoi consistait le problème?

M. Dunn: Dans l'ensemble de l'Ontario, les Grands Lacs et le Nord de l'Ontario sont avantagés par rapport aux régions que nous desservons, car ils sont situés plus près des marchés importants. Ainsi, des Grands Lacs, le trajet est de quelques heures et de ces régions (le témoin indique l'endroit sur la carte), les pêcheurs sont beaucoup plus rapprochés des marchés que nous ne le sommes. Par conséquent, les pêcheurs de lacs qui se sont dissociés de l'Office ont constaté qu'ils pouvaient effectivement continuer de fonctionner en profitant de la protection l'Office. Nous exerçons une grande influence sur le marché. Nous établissons certains prix pour le filet, parfois pour le poisson frais, et nous sommes suffisamment puissants pour forcer le marché à s'ajuster à nos politiques. Nous n'en avons pas le contrôle absolu, mais nous y exerçons une influence importante.

Les pêcheurs de ces régions de l'Ontario qui se sont dissociés de l'Office se sont rendus compte qu'ils pouvaient facilement vendre leurs produits aux quelques acheteurs américains, et ce, à des prix légèrement inférieurs aux nôtres, mais tout de même susceptibles de leur permettre de réaliser un profit légèrement supérieur au prix que nous leur aurions offert officiellement. Effectivement, ils ont vendu directement leurs produits sur le marché à un prix légèrement inférieur au nôtre et ont tiré parti de leur plus grande proximité des marchés et conséquemment de la meilleure qualité de leur produit. En même temps, ils ont effectivement pu se servir de notre protection et réaliser un profit légèrement supérieur à celui qu'ils auraient eu s'ils nous avaient livré le poisson directement. Tel était, essentiellement, leur raisonnement.

[Text]

Senator Molgat: Those areas are not that readily accessible. How do they ship to your basic markets of Chicago and New York—and here I am presuming that those are the markets they ship to?

Mr. Dunn: Yes, there are two different ways. Some of the fish goes to Thunder Bay and some of the fish is effectively picked up, almost bought by an American headquartered in Motley, Minnesota, which is quite close to that area. That fish would go to Motley and then into the markets.

Senator Molgat: Is there a central collecting point or processing plant?

Mr. Dunn: There are a couple of collection points in north-western Ontario, but there is no processing there.

Senator Molgat: There is no processing? I come back to your agents. Do any of your agents do processing of any kind?

Mr. Dunn: No, with one exception. We have a co-operative in the Northwest Territories at Cambridge Bay that effectively freezes Arctic char. That is virtually the only way to get it out of the north.

Senator Molgat: I presume you are computerized?

Mr. Dunn: Yes.

Senator Molgat: On that list of agents that you have undertaken to supply to us, could you produce for us the volumes by species that each agent collects?

Mr. Dunn: I can certainly supply the total volumes. I think it is possible to supply the figures by species. If it is, we will certainly provide them.

Senator Molgat: I am curious about the sources of the various species. I would think that that would be the easiest way of obtaining that information, would it not?

Mr. Dunn: In terms of trying to simplify it, you must remember that we have 35 agents, so that will mean a large number of numbers. It might be easier to do it by lake than by agent.

Senator Molgat: You know the information I am trying to get, so I will leave it to you how you provide it. I ask that because there is a problem in certain areas as to the species, and if the information can be obtained more easily on a by-lake basis, that is fine with me.

Mr. Chairman, I have another meeting to attend, but I will have more questions when the corporation appears before the committee in the future.

The Chairman: Are there any further questions?

Senator Hays: Mr. Chairman, I have a few questions to ask the witnesses so that I can be better informed about what the Freshwater Fish Marketing Corporation is doing. My first question relates to promotion techniques. If it does engage in promotions, what kind of budget does the corporation have for that?

Mr. Dunn: We do not do that much. Our fish, compared to saltwater fish, are very expensive. We pay our fishermen a great deal of money for their product, and it remains expensive

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Ces régions ne sont pas si facilement accessibles. Par quel moyen expédient-ils leur livraison vers Chicago et New York? Ils le font n'est-ce pas?

M. Dunn: En effet, ils procèdent de deux manières. Une partie de leur poisson est dirigé vers Thunder Bay et le résidu est acheté, à toutes fins pratiques, par un grossiste américain de Motley (Minnesota), donc tout près de cette région. Plus exactement, le poisson est expédié à Motley, puis, vers ces marchés.

Le sénateur Molgat: Sont-ils rassemblés en un point central ou dans une usine de transformation ou quelque autre endroit?

M. Dunn: Il y a quelques points de rassemblement dans le nord-ouest de l'Ontario, mais aucune usine de transformation.

Le sénateur Molgat: Il n'y a pas d'usine de transformation? Je reviens à vos agents. Certains d'entre eux font-ils de la transformation?

M. Dunn: Non, sauf un. Nous avons une coopérative dans les Territoires du Nord-Ouest, à Cambridge Bay, qui congèle l'omble arctique. C'est pratiquement la seule façon de la transporter en dehors de cette région.

Le sénateur Molgat: Je présume que vous êtes informatisé?

M. Dunn: Oui.

Le sénateur Molgat: Sur la liste des agents que vous vous êtes engagé à nous fournir, pourriez-vous indiquer les quantités que rassemble chaque agent selon l'espèce?

M. Dunn: Je peux certainement vous indiquer les quantités totales et probablement les quantités par espèce. Si nous avons ces chiffres, nous vous les fournirons sans hésiter.

Le sénateur Molgat: Je me demande d'où provient chaque espèce. C'est probablement la façon la plus simple d'obtenir cette information, n'est-ce pas?

M. Dunn: N'oubliez pas que nous avons 35 agents. Cela fera donc beaucoup de chiffres. Peut-être vaudrait-il mieux vous donner ces chiffres par lac et non par agent?

Le sénateur Molgat: Vous savez ce que je veux. Je vous laisse donc le loisir de me donner ces renseignements sous la forme que vous jugez la meilleure. Si je demande ce renseignement, c'est que dans certaines régions des problèmes se posent à l'égard des espèces. S'il est plus facile pour vous de me donner les chiffres selon les lacs, je n'y vois pas d'objection.

Monsieur le président, je dois assister à une autre réunion, mais j'aurai d'autres questions à poser lorsque l'Office comparaitra de nouveau devant le comité.

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

Le sénateur Hays: Monsieur le président, je voudrais poser quelques questions aux témoins afin d'obtenir plus de précisions sur les activités de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. Ma première question a trait aux techniques de promotion des ventes. Quel est le budget de l'Office à cet égard?

M. Dunn: Nos activités promotionnelles sont assez limitées. Notre poisson est beaucoup plus coûteux que le poisson de mer. Nous achetons les produits des pêcheurs à un prix élevé et

[Text]

right through the chain. For us to compete head on with cod fish sticks, or something like that, is simply not in the cards. In terms of highly-promoted products such as cod fish sticks, we are not even in the same ball park.

Generally speaking, we seek out what you might call niches for our specific and rather highly valued products. Those niches are generally ethnic or geographic in nature. Generally speaking, most of our product is sold either fresh, which goes to a fresh fish wholesaler, or whole frozen, which goes to Sweden in the case of frozen trout. As far as gefilte markets are concerned, those marketers do their own promotions under their own brand names.

We do not have large volumes going to the retail market, which is the area normally highly promoted. Most of our filets, for example, end up in restaurants. Of course, the thrust for promotion in that case is not quite the same as it would be for the retail market. One important exception to that is a relatively new move we have made with respect to the package, not the product. The product is whitefish, but the package is a vacuum pack which we have recently promoted heavily in Los Angeles. With the assistance of the participating provinces and the federal government, we are trying that out. That, if successful, will mean a new market for us. That is being heavily promoted in newspaper ads, on radio and at point of sale.

Another product we have promoted more recently is a vacuum pack of sauger filets, basically small pickerel. That has been promoted at the point of sale by using in-store demonstrations. So our total promotion in terms of dollars would not exceed \$200,000 to \$300,000 a year.

Senator Hays: Have you in place any means of measuring the success of promotions? I know it is hard to measure success, but I wonder on what you base your judgment on whether a particular promotion was a success or not.

Mr. Dunn: It is difficult to measure the success of a particular promotion. As far as the promotion in Los Angeles of frozen whitefish and the new vacuum pack, that will be easier to measure because we have never been in that market before. We are also concentrating on one supermarket chain in that area, and the results in terms of movement per store will tell us whether we should promote that product in Los Angeles again or whether we should promote it in New York City.

In terms of the few ads we insert in trade publications, one can count the number of inquiries regarding a particular ad, but it is difficult to determine whether one is getting one's money's worth.

Senator Hays: I would like a little more detail on how you co-ordinate marketing with other marketers, for example salt-fish marketers, private fish marketers from the Great Lakes, and so forth. How do you deal with those? Do you have regu-

[Traduction]

il le demeure donc jusqu'aux points de vente. Nous n'avons absolument pas les moyens de faire concurrence aux bâtonnets de morue ou autres produits de ce type. Nous ne sommes même pas dans le même champ d'action que ces produits qui font l'objet d'une grande publicité.

Nous cherchons habituellement des débouchés particuliers pour nos produits spéciaux qui sont plutôt très appréciés. Ces débouchés sont en général de nature ethnique ou géographique. En effet, la plupart de nos produits sont vendus frais à des grossistes de poisson frais, ou congelés à la Suède, par exemple, comme c'est le cas pour la truite. En ce qui a trait au poisson gefilte, ceux qui le mettent en marché font de la publicité pour leur propre marque.

Les détaillants ne reçoivent pas une grande quantité de nos produits. Or, c'est normalement pour ces produits-là qu'on fait de grandes campagnes publicitaires. La plupart de nos filets aboutissent, entre autres, dans les restaurants. Bien sûr, il n'est pas aussi nécessaire dans ce cas de faire de la publicité que s'ils se trouvaient chez les détaillants. Une importante exception à cette règle cependant est que nous avons il y a relativement peu de temps pris de nouvelles mesures à l'égard de l'emballage, non pas du produit. En effet, nous avons fait énormément de publicité à Los Angeles récemment pour notre corégone emballé sous vide. Nous faisons cette expérience avec l'aide des provinces participantes et du gouvernement fédéral. Si elle est couronnée de succès, nous detiendrons ainsi un nouveau marché. Nous faisons beaucoup de publicité dans les journaux, à la radio et aux points de vente.

Nous avons également fait dernièrement la promotion d'un emballage sous vide de filets de dorés noirs, semblables, en fait, aux petits dorés jaunes. Nos efforts de vente ont surtout eu lieu dans les magasins, sous forme de démonstrations. Notre budget total de développement des ventes n'excéderait donc pas 200 000 \$ à 300 000 \$ par année.

Le sénateur Hays: Avez-vous des moyens d'évaluer le succès de vos efforts de développement des ventes? Je sais que c'est dur d'évaluer le succès, mais je me demande comment vous pouvez juger si un effort de développement des ventes a porté fruit.

M. Dunn: Il est effectivement difficile d'évaluer le succès d'une activité en particulier. Nous pourrions le faire plus facilement dans le cas du doré noir congelé et du nouvel emballage sous vide à Los Angeles parce que nous n'avons jamais rien vendu sur ce marché auparavant. Nous mettons également l'accent sur une chaîne de supermarchés dans cette région et les résultats en termes de ventes par magasin nous indiqueront s'il vaut mieux faire de nouvelles campagnes publicitaires pour ce produit à Los Angeles ou nous tourner vers la ville de New York.

En ce qui a trait aux quelques annonces que nous avons insérées dans des publications commerciales, il est possible de compter le nombre de demandes reçues à chaque égard, mais il est difficile de déterminer si cette expérience est rentable.

Le sénateur Hays: Je voudrais également obtenir plus de détails sur la façon dont vous coordonnez la commercialisation avec d'autres agents de commercialisation, ceux du poisson de mer ou du secteur privé des Grands Lacs, entre autres. Quels

[Text]

lar contact with them or do you compete head to head with them?

Mr. Dunn: We try to keep informed of the prices our competitors offer their products for in our various markets. In terms of any co-ordination, there is none.

Senator Hays: Do you know what volumes of fish are marketed as a result of fish farms?

Mr. Dunn: Very little.

Senator Hays: Is that something that may come about, in your view?

Mr. Dunn: Certainly that is going to be a world-wide force to be reckoned with. It is now affecting some of the species we sell, more in Europe than in North America. It is spreading in terms of European fish coming into the North American market, and in terms of interest in fish farming in North America.

Senator Hays: Have you given any consideration to whether that might be something that should be encouraged, or do you know if anyone is involved in that?

Mr. Dunn: Some people are involved in that. There is a good deal of research taking place. Some people in Manitoba are raising trout, but not with the greatest of success.

Senator Hays: My next question relates to the orderly exploitation of the resource. You have indicated that, sometimes solicited but mostly unsolicited, you have received suggestions, and in that regard I refer to the the McIvor report. How do you think that should be done—that is, the quota allocation and which lakes should be fished, and which species should be fished, and so forth? What kind of role do you think the Freshwater Fish Marketing Corporation should play in the orderly exploitation of the resource?

Mr. Dunn: That responsibility is clearly within the provinces as a result of an agreement with the Government of Canada. We are trying to formalize the informal process of consultation. That is bearing some fruit. It would be nice to be able to have a tap one could turn on for fish when one wanted fish, and turn off when one did not want fish, but we will never have one of those. In any event, I think we are on the right road in terms of the consultation process.

Senator Hays: Could you tell me more about that as it might relate to species. You are selling the product and you know what the demand is for. You know if the demand is for lake trout or pickerel. Does management have any role to play in encouraging the propagation of a certain species over another? I would be interested in comments specifically with respect to that. We are talking about the Winnipeg goldeye disappearing. Is there a great market for those and is there some merit in trying to introduce then? Is there any money to be made in that respect? Have you done anything along those lines or is that not a useful initiative?

Mr. Dunn: That particular species—

[Traduction]

sont vos rapports avec ceux-ci? Maintenez-vous un contact étroit avec eux ou leur faites-vous directement concurrence?

M. Dunn: Nous tentons de demeurer au fait des prix de nos concurrents dans nos différents marchés. Il n'y a cependant aucune coordination.

Le sénateur Hays: Savez-vous quel est la quantité de poissons que les établissements de pisciculture mettent en marché?

M. Dunn: Elle est très peu élevée.

Le sénateur Hays: S'agit-il d'une possibilité qui pourrait, à votre avis, se concrétiser?

M. Dunn: Ces établissements deviendront une force mondiale avec laquelle il faudra composer. Ils ont déjà une influence sur certaines des espèces que nous vendons, d'abord en Europe qu'en Amérique du Nord toutefois. Ils prennent de l'expansion en ce que nous trouvons plus de poissons européens sur nos marchés et que de plus en plus de nord-américains pratiquent la pisciculture.

Le sénateur Hays: Faut-il selon vous favoriser leur implantation ici ou connaissez-vous des gens qui la pratiquent déjà?

M. Dunn: Certaines personnes la pratiquent déjà. Beaucoup de recherches sont effectuées à cet égard. Il y en a qui élèvent des truites au Manitoba, mais sans beaucoup de succès jusqu'ici.

Le sénateur Hays: Ma prochaine question a trait à l'exploitation méthodique des ressources. Vous avez signalé avoir reçu des suggestions en réponse à vos demandes, mais aussi spontanément. Je fais ici allusion au rapport McIvor. Comment, selon vous, faudrait-il fixer la répartition des quotas, déterminer les lacs où il pourrait être permis de pêcher et les espèces à pêcher et ainsi de suite? Quel rôle devrait, selon vous, jouer l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce pour assurer une exploitation ordonnée des ressources?

M. Dunn: Cette responsabilité incombe de toute évidence aux provinces suite à une entente conclue avec le gouvernement du Canada. Nous essayons d'établir un processus de consultation permanent. Nos essais commencent à porter fruit. Dommage que nous ne puissions disposer d'un robinet que nous pourrions ouvrir pour obtenir du poisson et fermer lorsque nous n'en avons plus besoin! De toute façon, je crois que nous sommes sur la bonne voie en ce qui a trait au processus de consultation.

Le sénateur Hays: Pourriez-vous me donner un peu plus de précisions, car il pourrait y avoir un lien avec les espèces. Vous vendez le produit et vous savez quelle est la demande. Vous savez si on veut de la truite de lac ou du doré jaune. Vous est-il possible de favoriser la propagation d'une certaine espèce plutôt qu'une autre? J'aimerais particulièrement connaître votre opinion à cet égard. Nous parlons de la laquaiche aux yeux d'or de Winnipeg qui est en voie de disparition. Y a-t-il beaucoup de débouchés pour ces poissons et vaut-il la peine de prendre des mesures de ce genre? Pourra-t-on en retirer certains profits? Avez-vous pris des mesures à cet égard ou n'y voyez-vous rien d'utile?

M. Dunn: Cette espèce . . .

[Text]

Senator Hays: I did not mean to confine it to goldeye.

Mr. Dunn: Mr. Tansley just reminded me of an important example of what the ramifications are of tremendous overproduction from a particular lake, namely, the Utikuma, which has been occurring for several years. The regulation for issuing of licences for the Alberta lakes is not quite as controlled as Manitoba and Saskatchewan. What happens in this particular lake is that hundreds of fishermen—part-time fishermen, ranchers and other people—head out to the lake, set their nets and in a few days lift literally hundreds of thousands of pounds of fish. That often happens in March, and we need the fish but we do not need it all in one day.

What has happened is that the fishermen, attracted by the high prices we have set and by the rather looser-than-desirable licensing scheme of the provinces, have absolutely flooded us with whitefish that we cannot sell fresh. We end up freezing that fish at high cost, and everybody suffers. The only people who gain are the fishermen who deliver the fish. After that had transpired for a couple of years, we wrote to the province and suggested a couple of alternatives. As a result, this year the fishing season is split in two. Next year we may be able to go the next step.

It is really a matter of dealing with each province individually, because each of the five provinces handles this question of licensing quotas in season in its own way. We attempted to use a forum of deputy ministers to start the processing of formalizing the informal discussions. I think we are on the right road.

Senator Hays: You mentioned that most of the fishermen do this on a part-time basis. I understand that there are 3,500 people that you sell fish for. I assume most of them are part-time, but do you have any information on them?

Mr. Dunn: It would probably be interesting for the committee if we supplied a breakdown of just how many fishermen are delivering how much fish. What becomes readily evident is that the few hundred biggest fishermen deliver the lion's share of the fish. In our case there are almost 1,500 to 3,500 who deliver under \$10,000 worth of fish during the year, so they are definitely part-time.

Senator Hays: I would be interested in seeing that breakdown.

The Chairman: Do I take it that you will provide that list?

Mr. Dunn: Yes.

The Chairman: Coming from the eastern part of the country I would like to make some comparisons. How much does the fisherman sell his fish to the agent for and what is the sale price to the retailer or the buyer?

Mr. Dunn: The corporation establishes the initial prices that are paid for fish as they are delivered by the fishermen to the agent.

[Traduction]

Le sénateur Hays: Je ne voulais pas parler uniquement de la laquaiche aux yeux d'or.

M. Dunn: M. Tansley me rappelle à l'instant un exemple important des conséquences que peuvent entraîner une surproduction à partir d'un lac, entre autres du Lac Utikuma, où depuis plusieurs années on y pêche des quantités excessives de poissons. Les règlements d'émission des permis pour les lacs de l'Alberta ne sont pas appliqués aussi rigoureusement que ceux du Manitoba et de la Saskatchewan. Dans ce cas-ci, des centaines de pêcheurs, des pêcheurs à temps partiel, des éleveurs et d'autres gens se sont rendus au Lac Utikuma, y ont installé leurs filets et ont ramassé, en l'espace de quelques jours, des centaines de milliers de livres de poissons. Cela se produit souvent en mars, au moment où nous avons besoin de poisson, mais non pas de tout le poisson que le lac recèle en une journée.

En fait, les pêcheurs sont attirés par les prix élevés que nous avons fixés pour ce poisson et par des règlements de pêche plus souples qu'il n'est souhaitable dans la province. Le marché est donc inondé de corégones que nous ne pouvons vendre frais. Il nous faut alors le congeler à un coût élevé et tout le monde en souffre. Seuls sont gagnants les pêcheurs qui livrent le poisson. Nous avons eu vent de cet état de choses pendant quelques années et avons écrit à la province pour lui proposer quelques solutions. La saison de la pêche est maintenant divisée en deux.

L'an prochain peut-être pourrions-nous franchir l'étape suivante. Il faut en fait traiter avec chaque province individuellement, car chacune d'elles établit ses propres règles à l'égard des permis et des quotas. Nous avons tenté de réunir des sous-ministres pour établir un processus de consultation permanent. Je crois que nous sommes sur la bonne voie.

Le sénateur Hays: Vous avez mentionné que la plupart des pêcheurs ne font ce travail qu'à temps partiel. Sauf erreur, vous faites affaire avec 3 500 pêcheurs. Je présume que la plupart d'entre eux travaillent à temps partiel, mais n'avez-vous pas d'information sur eux?

M. Dunn: Il serait probablement intéressant pour le Comité que nous lui fournissions la liste des pêcheurs de même que la quantité de poissons que chacun livre. On se rend tout de suite compte que seulement quelques centaines de pêcheurs, les plus gros, se partagent la part du lion. Quelque 1 500 à 3 500 pêcheurs ne livrent que pour 10 000 \$ de poisson par année. Ils travaillent donc à temps partiel.

Le sénateur Hays: J'aimerais bien voir cette ventilation.

Le président: Puis-je tenir pour acquis que vous nous fournirez cette liste?

M. Dunn: Oui.

Le président: Puisque je viens de l'est du pays, je voudrais faire certaines comparaisons. À quel prix le pêcheur vend-il son poisson à l'agent et quel est le prix de vente pour le détaillant ou l'acheteur?

M. Dunn: L'Office établit les prix initiaux payés par l'agent pour le poisson qu'il achète du pêcheur.

[Text]

The Chairman: Could we take pickerel as an example?

Mr. Dunn: Today we are paying \$1.45 a pound for round pickerel.

The Chairman: To the fishermen?

Mr. Dunn: To the fishermen. Each of the 90 delivery points is a certain distance away and a certain cents' per-pound away from the corporation in terms of freight. Let us use Edmonton as an example. We establish the price of \$1.45, which applies to all round pickerel delivered to the corporation within a time period. The \$1.45 is the delivered Winnipeg price and the freight on that fish is deducted. Let us say that it costs a nickel to Edmonton; we would post a price of \$1.40 f.o.b. Edmonton. As fishermen were delivering their fish they would receive their \$1.40 for each pound of fish delivered. As the agent made up his loads and delivered to us the agent would get paid \$1.57. He pays the freight to Winnipeg and we pay him 12 cents a pound for his fee for handling that fish. The fish arrives from Edmonton on a truck. We pay the agent who delivers it \$1.57 for round pickerel. If you keep that chain going to the market and if the fresh fish market, which is mostly where the winter pickerel ends up, is a particularly hot market on a given day, we could sell that pickerel to Chicago or New York for \$1.75 U.S.—and up to \$2.25 U.S. if the market is tremendously hot. The profit on the particular transaction goes back to the corporation but more specifically back to the pickerel species pool.

The Chairman: What do you withhold of that profit for running the business?

Mr. Dunn: We take delivery of the fish at those prices. We sell it at the best price we can get. From the revenue generated from sales we deduct essentially the cost of operations, whether administrative salaries, promotions, processing costs, or agent's allowance, and what is left is entirely the fishermen's.

The Chairman: Therefore, the retailer is paying from \$1.75 to \$2.25 a pound?

Mr. Dunn: I do not think we should talk about a specific price because it changes every day. The person with whom we deal, generally speaking, is not directly a retailer but a fresh fish wholesaler.

The Chairman: I wonder why we are not selling more fish domestically? I am interested in knowing how fish compares in price with beef. I would have to find out how the prices have increased over the past 10 years. With reference to that price of \$1.40, what were they paying 10 years ago?

Mr. Dunn: In the summer of 1969, the corporation was paying 22 cents for round pickerel. That summer which was low point.

The Chairman: That was about 10 years ago.

Mr. Dunn: Fifteen years. In the summer of 1984 we were paying 80 cents a pound. Both of those are initial prices. In the case of 1984, obviously there would be a final payment. In 1969 there was a small final payment as well.

[Traduction]

Le président: Prenons par exemple le cas du doré jaune.

M. Dunn: Nous payions actuellement 1.45 \$ la livre pour le doré jaune entier.

Le président: Au pêcheur?

M. Dunn: Au pêcheur. Chacun des 90 points de livraison se trouvent à des distances différentes et nous déduisons un certain nombre de cents par livre pour le transport. Prenons l'exemple d'Edmonton. Le prix pour tous les dorés jaunes entiers livrés à l'Office est fixé à 1.45 \$ pour une certaine période. C'est le prix franco à Winnipeg duquel sont déduits les frais de transport. Si les frais de transport à Edmonton s'élèvent à 5c. nous fixerions le prix à 1.40 \$ franco à Edmonton. Les pêcheurs qui y livreraient leur poisson recevraient 1.40 \$ la livre. Une fois qu'il nous livre son chargement, l'agent reçoit 1.57 \$ la livre. Il paie les frais de transport jusqu'à Winnipeg et nous lui versons 12 cents la livre à cet égard. Le poisson arrive d'Edmonton par camion. Nous donnons à l'agent qui le livre 1.57 \$ la livre pour le doré jaune entier. Le poisson aboutit ensuite, la plupart du temps dans le cas des dorés jaunes d'hiver, sur le marché du poisson frais et si celui-ci est particulièrement animé, nous pouvons revendre le doré jaune à Chicago ou New York aux environs de 1.75 \$ (U.S.) et jusqu'à 2.25 \$ (U.S.) si le marché est extrêmement agité. Les profits faits sur les ventes vont à l'Office, mais plus particulièrement au cartel de vente des dorés jaunes.

Le président: Quelle est la marge de profit que vous vous réservez pour vous être occupé de leurs affaires?

M. Dunn: Nous prenons livraison du poisson à ces prix, et nous le vendons ensuite au meilleur prix que nous pouvons obtenir. Du produit des ventes, nous déduisons en gros les frais d'exploitation, soit les salaires, les frais de publicité, les coûts de la transformation et l'indemnité de l'agent. Le reste revient entièrement aux pêcheurs.

Le président: Le détaillant paie donc de 1.75 \$ à 2.25 \$ la livre?

M. Dunn: Je ne crois pas qu'il y ait lieu de parler d'un prix précis, car il change tous les jours. Nous faisons en général affaire non pas directement avec un détaillant, mais avec un grossiste de poissons frais.

Le président: Je me demande pourquoi nous ne vendons pas plus de poisson ici au pays et je voudrais savoir comment le prix du poisson se compare au prix du bœuf et dans quelle mesure les prix ont augmenté au cours des dix dernières années. Le prix atteint actuellement 1.40 \$, mais quel était-il il y a dix ans?

M. Dunn: À l'été 1969, l'Office payait 22 cents la livre pour le doré jaune entier. C'était toutefois pendant l'été, l'époque à laquelle le poisson se vend le moins cher.

Le président: Il y a à peu près 10 ans de cela.

M. Dunn: Quinze ans. À l'été 1984, nous payions 80 cents la livre. Ce sont tous les deux des prix initiaux. Il y aurait de toute évidence un paiement final en 1984. En 1969, il y en a également eu un, peu élevé.

[Text]

Perhaps my whole discussion on prices should have a caveat, and that is that you can never zero in on initial price alone because the total price the fisherman receives is initial plus final.

The Chairman: Are there any government loans or is there a preferred rate of interest available to a fisherman who buys a small vessel?

Mr. Dunn: There are a number of programs in western Canada. Perhaps the most important program for the commercial fisherman is special ARDA which has provided assistance for the purchase of boats, motors and other things. Most of the provinces have preferred loans similar to agricultural loans for which fishermen are eligible.

The Chairman: I am aware that quality control is important. What assistance does a fisherman have in order to get his catch to market as quickly as possible? Does the fisherman do any work on the shore?

Mr. Dunn: It depends on the jurisdiction in terms of whether he is allowed to do his gutting on the shore.

The general question of quality is absolutely crucial and becoming more so. We effectively authorize our agents, as fishermen are delivering their fish, to make deductions for second-quality fish. We do the same thing to agents as they are delivering to us. We are making progress in the area, but it is a situation which I don't think can be stressed enough.

The Chairman: I notice that 65 per cent of your market is in the United States. Why are we not selling more fish in Canada?

Mr. Dunn: The simple answer is that there are many more people in the United States, that is, people specifically in the northeastern area, who are traditionally freshwater fish eaters. The major market has always been there and always will be.

The Chairman: You indicated that you do not do any promotion and that you tend to use the major markets such as Montreal and Vancouver. I did not realize there was a program concerned with export market development within the Department of External Affairs. It is my information that 15,000 companies were given total assistance of \$165 million, but only \$83 million was actually claimed. That means there is \$60 million or \$70 million available for promotion.

Mr. Dunn: We have used that program.

The Chairman: Am I correct that you are doing everything possible so far as freshwater fish is concerned and you are satisfied with the markets you have?

Mr. Dunn: Yes. We can always do more, and we are always trying to do more. The fact of the matter is that we are dealing with a very high-value product and we have to be selective in terms of spending fishermen's money in the form of promotional dollars in markets that are, in the final analysis, very risky.

[Traduction]

Peut-être faudrait-il préciser à propos des prix qu'il ne faut jamais prendre en considération que le prix initial, parce que le pêcheur reçoit au total un paiement initial et un paiement final.

Le président: Le gouvernement prête-t-il de l'argent ou accorde-t-il des taux d'intérêt préférentiels à un pêcheur qui achète un petit bateau?

M. Dunn: Il existe un certain nombre de programmes dans l'ouest du Canada. Le plus important pour les pêcheurs commerciaux est sans doute le programme ARDA d'aide financière pour l'achat, entre autres, de bateaux et de moteurs. La plupart des provinces mettent à la disposition des pêcheurs des prêts à des taux préférentiels du même type que ceux offerts aux agriculteurs.

Le président: Je sais que le contrôle de la qualité compte énormément. Comment aide-t-on le pêcheur à acheminer ses prises au marché le plus rapidement possible? Le pêcheur accomplit-il certaines tâches sur la rive?

M. Dunn: Tout dépend des règlements, si, par exemple, il a le droit de vider ses poissons sur la rive.

La question de la qualité est dans son ensemble absolument cruciale et prend de plus en plus d'importance. Nous autorisons effectivement nos agents à déduire un certain montant pour du poisson de deuxième qualité, au fur et à mesure que les pêcheurs le livrent. Et nous faisons la même chose avec les agents qui nous livrent ensuite ce poisson. Nous accomplissons certains progrès dans ce domaine, mais je crois qu'on n'insistera jamais suffisamment là-dessus.

Le président: J'ai remarqué que 65 p. 100 de vos débouchés sont aux États-Unis. Pourquoi ne vendez-vous pas plus de poisson au Canada?

M. Dunn: La réponse est simple. Il y a beaucoup plus d'adeptes du poisson d'eau douce aux États-Unis, plus particulièrement dans le nord-est, qu'au Canada. C'est là que nous avons toujours vendu le plus de poisson et que nous en vendons toujours le plus.

Le président: Vous avez signalé que vous ne faites pas de publicité et que vous tendez à utiliser les principaux marchés comme Montréal et Vancouver. Je ne savais pas qu'il existait un programme d'expansion des marchés d'exportation au sein du ministère des Affaires extérieures. J'ai appris qu'on avait accordé des subventions de 165 millions de dollars à 15 000 compagnies, mais seulement 83 millions de dollars ont en fait été réclamés. Il reste donc 60 à 70 millions de dollars qui pourraient servir à la publicité.

M. Dunn: Nous nous sommes prévalus de ce programme.

Le président: Est-il donc vrai que vous faites actuellement tout ce qui est possible en ce qui concerne le poisson d'eau douce et que vous êtes satisfaits de vos marchés?

M. Dunn: Oui. Nous pouvons toujours progresser et nous tentons toujours de progresser. Notre produit est de très grande qualité et il nous faut faire bien attention, lorsque nous dépensons l'argent des pêcheurs pour faire de la publicité sur des marchés, car en fin de compte, c'est une entreprise très risquée.

[Text]

The Chairman: You said that about a year ago you had about \$9 million in inventory.

Mr. Dunn: On April 30, 1984 it was \$5.7 million.

The Chairman: In relationship to sales, that would be satisfactory when compared to the turnover in a supermarket.

I would analogize your situation with that of the Salt Fish Corporation in eastern Canada, where it seems there is trouble when buyers offer higher prices for fish being sold by that monopoly. When fish production or sales go down, the buyers tend to disappear. Do you have any trouble like that with any form of competition?

Mr. Dunn: Not to a large degree. Basically, the act gives us the exclusive responsibility and the right to buy fish from fishermen in western Canada for resale, which means that there are no other buyers competing against us for that market. The answer to the question is no, we have not run into that situation.

The Chairman: Is there any time during the season when you have to import fish?

Mr. Dunn: No.

The Chairman: I notice that we do import species of saltwater fish, which tends to make me wonder why we have to import fish when the fishing industry in eastern Canada is encountering problems. However, you say you do not have a problem with imports.

Mr. Dunn: No, we have not run out of fish yet, although during certain weeks of the winter we have run into shortages. In general, I believe we have adequate supplies.

The Chairman: This committee has to produce a report, and we hope to find some solutions to the problems of the fishing industry. Can you tell us what your problems are? Up to now your comments have been only positive.

Mr. Tansley: I think the largest continuing problem we have is simply protecting the integrity of the corporation. In the fish business you can always find one transaction or one point of sale where you will get more than the regular system provides. There is always a pressure to be exempt with respect to a particular transaction or a particular species. There is always the suggestion that we should sell the whitefish and that others should sell the high-priced fish. This is happening continuously.

This is also a product of the fact that we are involved with six governments. Every time one of those governments changes, the new government looks at the participation in the corporation and wonders whether they should really be involved. This leads to continuous pressure simply to establish our credentials.

During 1979, the then Minister of Fisheries, Mr. McGrath, struck a committee of federal, provincial and territorial offi-

[Traduction]

Le président: Vous avez dit qu'il y a environ un an vous possédiez des stocks de 9 millions de dollars.

M. Dunn: Le 30 avril 1984, ils s'élevaient à 5,7 millions de dollars.

Le président: Par rapport aux ventes, c'est un montant satisfaisant comparativement au chiffre d'affaires d'un supermarché.

Je voudrais faire le parallèle entre votre situation et celle de l'Office canadien du poisson salé dans l'est du Canada. Il semble qu'il y ait là-bas des problèmes lorsque les acheteurs offrent des prix plus élevés pour le même poisson vendu par ce monopole. Lorsque la production de poisson ou les ventes baissent, les acheteurs tendent à disparaître. Avez-vous affaire à pareille concurrence?

M. Dunn: Pas dans une grande mesure. En fait, la loi nous donne la responsabilité exclusive et le droit d'acheter du poisson des pêcheurs de l'ouest du Canada pour le revendre ensuite et aucun autre acheteur ne nous fait concurrence. Nous n'avons donc pas été confrontés à ces problèmes.

Le président: Vous arrive-t-il, au cours de la saison, de devoir importer du poisson?

M. Dunn: Non.

Le président: Je remarque que nous importons effectivement certaines espèces de poisson de mer. Je me demande pourquoi il nous faut importer du poisson, alors que l'industrie des pêches dans l'est du Canada est en difficulté. Vous dites toutefois que vous n'avez aucun problème avec les importations.

M. Dunn: Non, nous n'avons encore jamais manqué de poisson quoique, au cours de certaines semaines de l'hiver, nous avons fait face à des pénuries. En général, toutefois, nos réserves sont suffisantes.

Le président: Notre comité doit présenter un rapport et, j'espère, nous serons en mesure de trouver des solutions aux problèmes du secteur des pêches. Pouvez-vous nous dire quels sont vos problèmes? Jusqu'à maintenant, vous n'avez formulé que des commentaires positifs.

M. Tansley: Le plus grave problème permanent que nous avons, à mon avis, est celui de protéger l'intégrité de l'Office. Dans le secteur du commerce du poisson, il y a toujours une transaction ou un point de vente qui permet d'obtenir davantage que n'offre le système habituel. Il y a toujours des pressions pour que certaines transactions ou la vente de certaines espèces ne soient pas régies par l'Office. On soutient que nous devrions vendre le corégone et que d'autres devraient vendre les poissons à prix élevé. Ces pressions sont exercées constamment.

Cela découle du fait que nous faisons affaire avec six gouvernements. Chaque fois qu'un nouveau gouvernement prend le pouvoir, il examine la situation et se demande s'il devrait vraiment faire partie de l'Office. Il nous faut donc sans cesse prouver notre crédibilité.

En 1979, le ministre des Pêches, M. McGrath, a créé un comité composé de représentants des gouvernements fédéral,

[Text]

cials. They went through all of these questions: Should the corporation be abolished? Should some species be exempt? And so on. The conclusion was pretty clear. It was that the fishermen were better off with the corporation than they would be without it. That report was tabled in the House of Commons.

The Chairman: For the most part the Senate is overlooked except when it is dealing with a contentious bill.

Senator Olson: All that is going to change now.

The Chairman: After having spent 17 years in politics, it is unusual to hear anyone say that everything is rosy.

Will there be an opportunity for the committee to visit some of the larger processing plants to become familiar with the complete process, from the fishermen landing the fish to the fish being sold on the market? Perhaps we may, during the course of our visits, hear some suggestions from your experts.

Mr. Dunn: I do not foresee any problem with visiting plants. We operate three, two of which, the La Ronge plant and the Hay River plant, are fairly seasonal. However, the plant in Winnipeg runs almost all year round. If you wanted to see any one of the three, you would be more than welcome. The Winnipeg plant, of course, is not right next door to a lake. So you cannot see the whole of the situation. The other two are.

The Chairman: Can we get copies of this "Advisory Committee Newsletter" sent to the clerk of the committee?

Mr. Tansley: Mr. Chairman, I brought some copies with me. There is one for each member of the committee.

The Chairman: I meant on a continuing basis.

Mr. Dunn: Do you want us to have all members of the committee on our mailing list?

The Chairman: I think so. Are there any further questions? I would like to make a comment. I am familiar with herring, cod, and salmon, but I have not heard of some of these other types of fish. Usually a chart is available with pictures of the various types of fish and sea food, indicating whether they are crustacean, or a certain species, and so on. Could we have such a chart for our files?

Mr. Dunn: We have large wall charts, which we could give you.

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, while on that subject, is it possible to have with such a chart something showing the habitat of each species, where it is found and the relative abundance?

Mr. Dunn: I can give you the chart plus a little booklet giving information along those lines.

The Chairman: With regard to the advisory committee, is there a chairman of that committee?

[Traduction]

provinciaux et des territoires. Ils ont examiné toutes ces questions: devrait-on abolir l'Office? Devrait-il y avoir des exemptions pour certaines espèces? Et ainsi de suite. Leur conclusion était assez claire. Selon eux, les pêcheurs sont dans une bien meilleure position avec l'Office que sans lui. Ce rapport a été déposé à la Chambre des communes.

Le président: La plupart du temps, on passe outre au Sénat, sauf dans le cas de projets de loi prêtant à controverse.

Le sénateur Olson: Tout cela va changer.

Le président: Au cours de mes 17 années passées en politique, j'ai rarement entendu quelqu'un faire preuve d'autant d'optimisme!

Le Comité pourra-t-il visiter certaines des plus importantes usines de transformation de sorte qu'il puisse se faire une bonne idée de toutes les étapes à partir du moment où le pêcheur rapporte le poisson au port jusqu'au moment où il est vendu sur le marché? Peut-être pourrions-nous rencontrer certains de vos experts au cours de nos visites?

M. Dunn: Je ne vois pas pourquoi vous ne pourriez pas visiter des usines. Nous sommes en charge de trois usines de transformation dont deux, celles de La Ronge et de Hay River, sont en exploitation sur une base saisonnière. Toutefois, l'usine de Winnipeg fonctionne presque à longueur d'année. Si vous désirez visiter l'une de ces trois usines, vous êtes plus que les bienvenus. L'usine de Winnipeg n'est bien sûr pas située près d'un lac. Vous ne pourriez donc pas avoir un aperçu de l'ensemble de la situation. Les deux autres le sont.

Le président: Des exemplaires de cet *Advisory Committee Newsletter* pourraient-ils être envoyés au greffier du Comité?

M. Tansley: J'en ai apporté certains exemplaires avec moi, monsieur le président. Il y en a suffisamment pour chaque membre du Comité.

Le président: Je voulais dire sur une base permanente.

M. Dunn: Voulez-vous que nous inscrivions tous les membres du Comité sur notre liste d'envoi?

Le président: Pourquoi pas. Y a-t-il d'autres questions? Je voudrais faire un commentaire. Je connais bien le hareng, la morue, le saumon et certains autres poissons, mais certains de ces types me sont totalement inconnus. Il existe habituellement un tableau montrant chaque poisson et fruit de mer précisant entre autres, si ce sont des crustacés ou de quelle espèce il s'agit. Pourriez-vous nous procurer un tableau semblable que nous verserions à nos dossiers?

M. Dunn: Nous pourrions vous donner de grandes planches murales.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, pendant que nous y sommes pourrions-nous également avoir, avec cette planche murale, certaines indications à l'égard de l'habitat de chaque espèce, où on la retrouve et en quelle quantité?

M. Dunn: Je peux vous donner la planche murale de même qu'une petite brochure fournissant des renseignements de ce type.

Le président: Votre comité consultatif a-t-il un président?

[Text]

Mr. Tansley: Yes, Mr. Chairman.

The Chairman: Perhaps we can have him appear before this committee.

If there are no further questions, I will express our thanks to Mr. Tansley and Mr. Dunn for appearing before us. We might ask them to appear again when we hear more about the Freshwater Fish Marketing Corporation. Do the witnesses wish to add anything further?

Mr. Tansley: Only to express our appreciation for the opportunity to appear before you today. We enjoyed it.

The Chairman: If there are no further questions, I declare the meeting adjourned.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Tansley: Oui, monsieur le président.

Le président: Peut-être pourrait-il venir témoigner devant notre comité.

S'il n'y a pas d'autres questions, je vais remercier MM. Tansley et Dunn d'avoir bien voulu comparaître devant nous. Peut-être voudrions-nous les entendre de nouveau lorsque nous en aurons appris davantage sur l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. Les témoins ont-ils quelque chose à ajouter?

M. Tansley: Je voudrais simplement dire que nous sommes heureux d'avoir pu venir témoigner devant vous aujourd'hui. Nous y avons pris plaisir.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, je déclare la séance terminée.

Le Comité suspend ses travaux.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Freshwater Fish Marketing Corporation:

Mr. Don D. Tansley, Chairman of the Board;

Mr. J. Thomas Dunn, President.

De l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce:

M. Don D. Tansley, président du Conseil d'administration;

M. J. Thomas Dunn, directeur général.



First Session
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la
trente-troisième législature, 1984-85

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de*

Agriculture, Fisheries and Forestry

l'Agriculture, des pêches et des forêts

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, March 12, 1985
Tuesday, March 19, 1985

Le mardi 12 mars 1985
Le mardi 19 mars 1985

Issue No. 2

Fascicule No. 2

Second proceedings on:

Deuxième fascicule concernant:

The examination of all aspects of the marketing of fish
in Canada, and all implications thereof; and

Étude de la commercialisation du poisson au Canada
dans tous ses aspects et répercussions; et

First proceedings on:

Premier fascicule concernant:

The examination of the Discussion Paper entitled "Tax
Issues in Agriculture".

Étude du document de travail intitulé «Questions fiscales
dans l'agriculture».

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin
Le Moyne	(or Doody)
*MacEachen	Robertson
(or Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin
Le Moyne	(ou Doody)
*MacEachen	Robertson
(ou Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, February 6, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Bielish:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and report upon all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the Committee have power to travel from place to place in Canada; and

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, February 27, 1985:

"With leave of the Senate,

The Honourable Senator Doody moved, seconded by the Honourable Senator Macdonald (*Cape Breton*):

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and report upon the Discussion Paper entitled: "Tax Issues in Agriculture", issued by the Department of Finance, tabled in the Senate on 5th February, 1985; and

That the Committee be empowered to engage the services of such professional, clerical and technical personnel as may be required for the purpose of the said examination.

The question being put on the motion, it was —
Resolved in the affirmative."

ORDRES DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 6 février 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Bielish,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, et à en faire rapport;

Que le Comité soit autorisé à voyager au Canada; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services des conseillers et du personnel technique, de bureau et autre dont il pourra avoir besoin aux fins de son enquête.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 février 1985:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Doody propose, appuyé par l'honorable sénateur Macdonald (*Cap-Breton*),

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à faire enquête et rapport sur le document de travail intitulé: «Questions fiscales dans l'agriculture», émis par le ministère des Finances, déposé au Sénat le 5 février 1985; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services des spécialistes, du personnel technique et de bureau jugés nécessaires aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, March 12, 1985
(4)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, fisheries and Forestry met this day at 11:05 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Bielish, Hays, Le Moynes, Marshall, Perrault, Robertson and Thériault. (7)

Other Senators present: The Honourable Senator LeBlanc (*Beauséjour*).

In attendance: Mr. Pierre Touchette and Ms. Sally Rutherford, Research Officers, Research Branch, Library of Parliament.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

The Committee resumed the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

The Honourable Senator Thériault moved that the Steering Committee be composed of six members and that the Chairman appoint the said members.

The question being put on the motion, it was —
Resolved in the affirmative.

At 12:15 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

Ottawa, Tuesday, March 19, 1985
(5)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:07 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Bielish, Hays, Marshall, McGrand, Robertson and Thériault. (6)

Other Senators present: The Honourable Senator Olson.

In attendance: Mr. Pierre Touchette and Ms. Sally Rutherford, Research Officers, Research Branch, Library of Parliament.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From the Department of Finance:

Mr. C. David Weyman, Assistant Deputy Minister, Tax Policy and Legislation Branch;
Mr. Alex MacNevin, Tax Policy Officer.

PROCÈS-VERBAL

Le mardi 12 mars 1985
(4)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit à 11 h 05 aujourd'hui sous la présidence de l'honorable Jack Marshall (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Bielish, Hays, Le Moynes, Marshall, Perrault, Robertson et Thériault. (7)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur LeBlanc (*Beauséjour*).

Également présents: M. Pierre Touchette et M^{me} Sally Rutherford, adjointe de recherche, service de recherche, Bibliothèque du Parlement.

Également présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Le Comité reprend l'examen de tous les aspects de la commercialisation du poisson au Canada ainsi que ses répercussions.

L'honorable sénateur Thériault propose que le Comité de direction soit composé de six membres, nommés par le président.

La motion, mise aux voix, est acceptée.

A 20 h 15, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Ottawa, le mardi 19 mars 1985
(5)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit à 11 h 07 aujourd'hui sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Bielish, Hays, Marshall, McGrand, Robertson et Thériault. (6)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Olson.

Également présents: M. Pierre Touchette et M^{me} Sally Rutherford, adjointe de recherche, service de recherche, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

Du ministère des Finances:

M. C. David Weyman, Sous-ministre adjoint, Direction de la politique et de la législation de l'impôt;
M. Alex MacNevin, Agent de la politique de l'impôt

The Committee commenced the examination of the Discussion Paper entitled "Tax Issues in Agriculture".

The witnesses answered questions.

It was—Agreed: That further examination of the Discussion Paper be adjourned until the next meeting of the Committee.

The Committee then proceeded to the consideration of the matter of an additional printing of the Report entitled "Soil at Risk/Nos sols dégradés" issued by the Committee in the Second Session of the Thirty-second Parliament.

The Honourable Senator Hays moved that 10,000 additional copies of the coloured, glossy cover edition of the Report entitled "Soil at Risk - Nos sols dégradés" be printed, and that the Chairman submit this request to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration for approval.

The question being put on the motion, it was —
Resolved in the affirmative."

At 12:40 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

Le Comité entreprend l'étude du règlement de travail intitulé «Questions fiscales en agriculture».

Les témoins répondent aux questions.

Il est—décidé: Que l'examen du document de travail soit ajourné jusqu'à la prochaine réunion du Comité.

Le Comité procède alors à l'étude de la question de faire imprimer d'autres exemplaires du rapport intitulé «Soil at Risk/Nos sols dégradés» publié par le Comité lors de la deuxième session de la trente-deuxième législature.

L'honorable sénateur Hays propose que 10 000 exemplaires supplémentaires du rapport en présentation de luxe «Soil at Risk - Nos sols dégradés» soient imprimés et que le président présente cette requête au Comité permanent de la régie intérieure, des budgets et de l'administration pour approbation.

La motion, mise aux voix, est acceptée.

A 12 h 40, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, March 12, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11.00 a.m. to consider the future business of the committee with respect to the orders of reference on the marketing of fish in Canada and the discussion paper entitled "Tax Issues in Agriculture."

Senator Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we will not be hearing any witnesses this morning. It has taken some time to properly organize this committee because the subjects covered are so vast. It is also difficult to have one committee concentrate on one area when there are so many other important things happening in the country. One purpose of this meeting is to discuss with you some suggestions I have discussed with the clerical people in the Research Branch of the Library of Parliament. Another purpose is to discuss the paper "Tax Issues in Agriculture" which was referred to this committee on February 26. While we are going to study the marketing of fish, I think we have to be flexible enough to be able to handle any emergencies that arise in agriculture or forestry. In order to discuss that paper thoroughly, I am hoping that we can devote a day to it, apart from our regular meetings.

As a result of my discussions with our research people, they have prepared a paper entitled "Selected Issues and Witnesses for A study on Fish Marketing." This paper is a rough draft and may be premature, because there are many witnesses we could have heard, and we have to ensure that we cover not only the capital cities but also the smaller but more pertinent areas dealing with fisheries, forestry and agriculture in order to hear the workers themselves.

I would like to propose that we establish a special committee of six members, two from the west coast, two from the east coast and two from central Canada, which would enable us, when one member is absent, to have enough diversity of opinion to cover all three main topics of the committee. Perhaps I could have your comments on that.

Senator Bielish: Where do the prairies fall in that category?

The Chairman: I presume that the west coast is going to take in the prairies.

Senator Bielish: You are talking about fisheries?

The Chairman: No I am referring to all three topics.

Senator Bielish: There would be very little discussion on fisheries in the prairies, except with reference to the Peace River area.

The Chairman: Our first problem, then, is to enlarge the steering committee in order to include that. We so not have to decide now on who will be members of that committee, because first we have to go back to the powers that be and

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 12 mars 1985

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent de l'agriculture des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier les travaux ultérieurs du comité en rapport avec les ordres de renvoi sur la commercialisation du poisson au Canada et le document de travail intitulé «Questions fiscales dans l'agriculture».

Le sénateur Jack Marshall occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous n'entendrons pas de témoins ce matin. Il nous a fallu beaucoup de temps pour organiser le comité, parce que les sujets couverts sont tellement vastes. De plus, il est difficile de demander à un comité de s'attacher à un domaine en particulier, quand il y a tellement d'événements importants qui se déroulent dans le reste du pays. L'un des objectifs de la présente séance est de discuter avec vous quelques suggestions dont je me suis entretenu avec le personnel de la division des recherches de la Bibliothèque du Parlement. Un autre but de cette séance serait de discuter le document intitulé «Questions fiscales dans l'agriculture», qui nous a été soumis le 26 février. Nous allons étudier la commercialisation du poisson et il nous faudra, je crois, faire preuve d'assez de souplesse pour répondre à certaines urgences qui se présentent en agriculture ou dans la foresterie. J'espère que nous pourrions consacrer une journée entière à l'étude de ce document.

À la suite des discussions que j'ai eu avec le personnel de la Division des recherches, j'ai rédigé un document intitulé «*Selected Issues and Witnesses for a study on Fish Marketing*». Ce document est en somme une version préliminaire que l'on pourrait qualifier de prématurée, parce que il y a beaucoup de témoins que nous aurions pu entendre et il nous faut veiller à ce que nous visitions non seulement les capitales, mais aussi les localités où l'on s'occupe des pêches, des forêts et de l'agriculture, pour entendre le point de vue des travailleurs eux-mêmes.

J'aimerais proposer que nous formions un comité spécial de six membres, deux de la Côte ouest, deux de la Côte est et deux du Canada central. Ce comité nous permettrait, même en l'absence d'un de ses membres, de recueillir quand même une diversité d'opinions suffisante pour couvrir les trois objectifs qu'il poursuit. Qu'en dites-vous?

Le sénateur Bielish: Comment les Prairies tombent-elles dans cette catégorie?

Le président: Je crois que la Côte ouest englobera les Prairies.

Le sénateur Bielish: Vous parlez des pêches?

Le président: Non, je parle des trois sujets.

Le sénateur Bielish: Il y aura peu de discussions sur les pêches dans les Prairies, sauf peut-être dans la région de la Rivière de la Paix.

Le président: Notre premier problème est donc d'élargir le comité de direction pour inclure cet élément. Nous n'avons pas maintenant à décider de la formation de ce comité, parce qu'il nous faut revenir aux autorités et les aviser que nous avons

[Text]

inform them that we need a more varied committee in order to take in the three main topics of discussion.

Senator Thériault: How many members are there on this committee?

The Chairman: There are 12 members. They are: Senator Bielish, Senator Hays, Senator Le Moyne, Senator MacEachen, who is supernumerary, Senator McGrand, Senator Perrault, Senator Phillips, Senator Robertson, Senator Roblin or Senator Doody, Senator Thériault, Senator Thompson, Senator Watt and myself.

I notice that Senator Roméo LeBlanc has just joined us, and, although he is not a member of the committee, I have been seeking his advice.

Senator Thériault: If I understand correctly, you would like a committee composed of six members, two to deal with agriculture, two with fisheries and two with forestry.

The Chairman: When this committee was set up, many of the members who were involved in it last year were selected to be on it this year. We should think progressively and I want to see a more varied committee which takes in the three topics that come under our responsibility.

Senator Thériault: Is there anything in the rules that prevents you from having that kind of committee?

The Chairman: No.

Senator Thériault: Mr. Chairman, I move that we appoint a steering committee comprised of six members to be named by the Chairman.

The Chairman: Is it agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: First, I am going to deal with the document entitled "Tax Issues in Agriculture." As you know, on February 26, Senator Olson and Senator Argue questioned the Leader of the Government on the deficiencies and absurdity of the discussion paper "Tax Issues in Agriculture." Senator Roblin and Senator Doody moved a motion to refer that paper to this committee. I notice that in the House of Commons it is being handled by the Committee on Finance, Trade and Economic Affairs. I was hoping that either Senator Olson or Senator Argue would be here today, but, since they are not, I can only carry out the mandate given to us by the Senate. We will have meetings and perhaps follow what the House of Commons did, in hearing the minister as well as David Wayman, the Assistant Deputy Minister in the Tax Policy and Legislation Branch. In that way we should be able to observe the wishes of the Senate now that this matter has been referred to us. In other words, we are going to have to call a meeting next week on this particular point to try to hear the minister and his assistant deputy minister to help us commence our discussions of this paper.

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, underlying what you are saying, is there some intention that the committee will look at

[Traduction]

besoin d'un comité dont la formation est plus variée pour traiter ces trois sujets.

Le sénateur Thériault: Combien de membres comporte ce comité?

Le président: Douze membres. Ce sont les sénateurs Bielish, Hays, Le Moyne, MacEachen, qui est surnuméraire, McGrand, Perrault, Phillips, Robertson, Roblin ou Doody, Thériault, Thompson, Watt et moi-même.

Je note que le sénateur Roméo LeBlanc vient de se joindre à nous et bien qu'il ne soit pas membre du comité, je lui ai demandé son avis.

Le sénateur Thériault: Si je comprends bien, vous voulez un comité de six membres: deux pour l'agriculture, deux pour les pêches et deux pour les forêts.

Le président: Lorsque ce comité a été formé, plusieurs des membres qui en faisaient partie l'an passé ont été choisis à nouveau pour le constituer cette année. Il faut avoir une attitude progressiste et je souhaite que le comité qui va traiter ces trois questions, dont l'étude nous a été confiée, soit plus varié quant à sa composition.

Le sénateur Thériault: Y a-t-il, dans les règlements, une disposition qui vous empêche de former un comité de ce genre?

Le président: Non.

Le sénateur Thériault: Monsieur le président, je propose que nous formions un comité de direction de six membres, nommés par le président.

Le président: Sommes-nous d'accord?

Des Voix: D'accord.

Le président: Je vais traiter d'abord du document intitulé «Questions fiscales dans l'agriculture». Comme vous le savez sans doute, le sénateur Olson et le sénateur Argue ont posé des questions, le 26 février, au leader du gouvernement au sujet des lacunes et des absurdités contenues dans le document de discussion intitulé «Questions fiscales dans l'agriculture». Les sénateurs Roblin et Doody ont proposé que ce document soit renvoyé à notre comité. Je note que, à la Chambre des communes, ce document est étudié par le comité des finances, du commerce et des questions économiques. J'aurais aimé que le sénateur Olson ou le sénateur Argue soit présent aujourd'hui mais puisqu'ils ne le sont pas, je ne puis que donner suite au mandat qui nous a été confié par le Sénat. Nous tiendrons des réunions et nous suivrons peut-être la marche adoptée par la Chambre des communes. Nous entendrons le ministre et le sous-ministre adjoint, David Weyman, de la direction de la politique et de la législation de l'impôt. En agissant ainsi, nous nous conformerons aux souhaits du Sénat qui nous a renvoyé cette question. Bref, nous tiendrons la semaine prochaine une réunion pour discuter ce point et le ministre et le sous-ministre adjoint comparaitront devant nous pour nous aider à amorcer la discussion de ce document.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, est-il sous-entendu que le comité étudiera les régimes fiscaux spéciaux

[Text]

special fiscal regimes for farmers? That was brought up during our inquiries last year.

The Chairman: It might result in that, but our mandate is just to deal with this in committee, and the only way to do that is to hear these witnesses and allow Senator Argue and Senator Olson and others to satisfy themselves as to what is in the paper and why it was prepared. Then we will prepare a short report to the Senate to fulfil our responsibilities. It shows that we need a more varied committee and also that when a particular subject is brought up there is nothing to stop us from having Senator Olson and Senator Argue on the committee for a short period.

Senator Hays: When you referred to the minister did you have in mind the Minister of Finance or the Minister of Agriculture, Fisheries and Forestry?

The Chairman: I had in mind the Minister of Finance. I think it should have been referred to the National Finance Committee, but events transpired too quickly. For example, they were questioned on February 26 and later in the afternoon the motion was put forward.

Senator Thériault: It has been studied in the other place and perhaps you should discuss that with the powers that be and the government leader.

The Chairman: They must have known that this was going on in the other place. After 17 years I have found out that you do not ask for common-sense reasons but just do what you are told.

Senator Thériault: I do not accept that and I know that you do not either.

The Chairman: I do not see why it is required of us to question this when there is another committee going on. We will call them before us and it should be handled within one or two weeks.

Senator Thériault: I have no objection. I would have thought that the National Finance Committee would be more apt to ask the right kinds of questions.

The Chairman: I am trying to get the opinions of the committee members in order to see what direction we should take. I have found in the committees that I have been involved with in the past that you often do not find out what is going on until the last minute.

You have before you a paper prepared by the Research Branch of the Library of Parliament entitled "Selected Issues And Witnesses For A Study On Fish Marketing." In order to carry out our mandate, I believe that we need some help. It will be difficult to have continuity on all of the topics, but we must keep in mind that although we are doing a study on the marketing of fish we are responsible for agriculture and forestry. Basically this paper suggests the direction we should take. Perhaps you could take a few minutes to read it over and then we can discuss it.

I am pleased to see that Senator LeBlanc is here because he will recognize many of the suggestions of the witnesses and

[Traduction]

pour les agriculteurs? Cette question a été posée au cours des enquêtes qui ont eu lieu l'an passé.

Le président: Nous en viendrons peut-être à cela, mais notre mandat se limite à traiter de cette affaire en comité et la seule façon d'y arriver, est d'entendre ces témoins et de permettre aux sénateurs Argue et Olson, et à d'autres, de vérifier la teneur de ce document et les raisons qui en ont motivé la rédaction. Nous rédigerons alors, à l'intention du Sénat, pour nous acquitter de nos responsabilités, un bref rapport démontrant que nous avons besoin d'un comité dont la composition est plus variée et que lorsqu'un sujet défini nous est présenté, rien ne nous empêche d'inviter à comparaître brièvement devant nous les sénateurs Olson et Argue.

Le sénateur Hays: En parlant du ministre, songiez-vous à celui des Finances ou à celui de l'Agriculture, des Pêches et des Forêts?

Le président: Je songeais au ministre des Finances. On aurait dû renvoyer ce document au comité des finances nationales, mais les choses se sont produites trop rapidement. Par exemple, ils ont été interrogés le 26 février et à la fin de l'après-midi, la motion était présentée.

Le sénateur Thériault: Il a été étudié à l'autre endroit et peut-être devriez-vous en discuter avec les autorités constituées et le chef du gouvernement.

Le président: Ils devaient savoir ce qui se passait à l'autre endroit. Après 17 ans, j'ai appris qu'il ne faut pas exiger mais qu'il faut exécuter ce qu'on nous demande.

Le sénateur Thériault: Je ne l'accepte pas et je sais que vous non plus.

Le président: Je ne vois pas pourquoi on nous demande de remettre ceci en question alors qu'un autre comité siège. Nous allons les convoquer à comparaître devant nous et la question devrait être réglée d'ici une ou deux semaines.

Le sénateur Thériault: Je n'y vois pas d'objection. J'aurais cru que le comité des finances nationales aurait été plus apte à poser les questions les plus pertinentes.

Le président: J'essaie d'en arriver à connaître l'opinion des membres du comité pour savoir comment nous devrions nous orienter. Je me suis aperçu, au sein des comités auxquels j'ai participé dans le passé, que souvent on ne se rend compte de ce qui se passe qu'à la dernière minute.

On vous a remis un document préparé par le service de recherche de la Bibliothèque du Parlement qui s'intitule «*Selected Issues And Witnesses For A Study on Fish Marketing*». Pour pouvoir remplir notre mandat, je crois que nous avons besoin d'une certaine aide. Il sera difficile d'avoir une continuité pour tous les sujets, mais nous devons nous rappeler que même si nous effectuons une étude sur la commercialisation du poisson, nous sommes responsables de l'agriculture et des pêches. Essentiellement, ce document nous propose une voie à suivre. Nous pourrions peut-être prendre quelques minutes pour le lire et nous pourrions ensuite en discuter.

Je suis heureux de voir que le sénateur LeBlanc est des nôtres parce qu'il reconnaîtra un grand nombre des proposi-

[Text]

perhaps make some additional points that have not been covered. I have received additional suggestions on this paper from Syd Kirwan, Head of Natural Resource Development from the Northwest Territories Department of Economic Development and Tourism, and from Ernie Stenton, Commercial Fisheries Section of the Alberta Ministry of Energy and Natural Resources, and also from Paul Naftel, Chief of Operations of the Saskatchewan Fisheries Development Branch. These people will probably help us in our study of the Freshwater Fish Marketing Corporation.

If you had some suggestions as to places we might visit I would welcome them. I would also like any suggestions as to topics we should cover, because I should like to put in a budget next week.

Senator Le Moyne: I would like to know where we should visit in terms of fishing locations, harvesting strategies, stock rebuilding, habitat, protection and restoration and enhancement, which are mentioned in the first paragraph on page 3 of this document.

The Chairman: You will notice that on pages 6 and 7 a number of potential witnesses are listed.

Senator Le Moyne: Thank you. I did not notice that list.

The Chairman: I have been making contacts wherever I can, but it has taken some time for them to get back to me.

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, I think it would be useful to have some contacts with those in the know in agriculture, fisheries and forestry. I am referring particularly to those departmental people who deal scientifically with fish stocks, habitat et cetera. We need a certain initiative from them because that would underly all of our research. I do not feel that we are up to date at this time.

The Chairman: Within the Department of External Affairs is a group that does promotion on marketing of fish. Those people just returned from Dallas, Texas a few weeks ago. It would be useful to have the head of that group before us. Once we hear the three former ministers perhaps we will have a better idea of what course to take. We can hear the Assistant Deputy Minister for Marketing and International Fisheries from the department and the Director General of the Marketing Directorate from the Department of Fisheries and Oceans. We also can hear selected people throughout the industry. Would that be satisfactory, Senator Le Moyne?

Senator Le Moyne: Not exactly. I would like to bring up biological questions. I do not think we are sufficiently informed in that area.

Senator Hays: Mr. Chairman, would it be fair to say that we have two major reports, one on the Atlantic and one on the Pacific? I do not know of any recent report on the freshwater

[Traduction]

tions des témoins et soulèvera peut-être des points qui n'ont pas été traités. J'ai reçu des propositions additionnelles sur ce document de Syd Kirwan, chef du développement des ressources naturelles des Territoires du Nord-Ouest, ministère du Développement économique et du Tourisme, et de Ernie Stenton, Section des pêches commerciales du ministère albertain de l'Énergie et des Ressources naturelles, et également de Paul Naftel, chef des opérations de la Direction du développement des pêches de la Saskatchewan. Ces personnes nous aideront probablement dans notre étude de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce.

Si vous avez des suggestions au sujet des endroits que nous pourrions visiter, je les accueillerai volontiers. J'aimerais aussi que vous me suggériez des sujets que nous pourrions traiter parce que j'aimerais les inscrire dans un budget la semaine prochaine.

Le sénateur Le Moyne: J'aimerais savoir quels endroits nous devrions visiter, qui seraient intéressants sous les angles de l'allocation de poissons, des stratégies de capture, de la reconstitution des stocks, de l'habitat, de la protection ainsi que de la restauration et de la mise en valeur, aspects qui sont tous mentionnés dans le premier paragraphe de la page 3 de ce document.

Le président: Vous noterez qu'aux pages 6 et 7 figurent un bon nombre de témoins possibles.

Le sénateur Le Moyne: Merci. Je n'avais pas remarqué cette liste.

Le président: Je me suis mis en contact avec un certain de personnes, mais j'attends toujours qu'elles me rappellent.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, il serait utile d'établir certains contacts avec les initiés de l'agriculture des pêches et des forêts. Je pense plus particulièrement aux fonctionnaires qui traitent scientifiquement des stocks de poisson, de l'habitat etc. Il serait utile qu'ils comparaissent car les renseignements qu'ils nous fourniraient sous-tendraient toute notre recherche. Je ne pense pas que nous soyons au fait à l'heure actuelle.

Le président: Il y a, au sein du ministère des Affaires extérieures, un groupe qui fait la promotion de la commercialisation du poisson. Il vient tout juste de rentrer de Dallas (Texas) il y a quelques semaines. Il serait utile que le chef de ce groupe compare devant nous. Par ailleurs, lorsque nous aurons entendu les témoignages des trois anciens ministres, nous aurons peut-être une meilleure idée de la voie à suivre. Nous pouvons entendre le sous-ministre adjoint de la commercialisation et des pêches internationales du ministère, et le directeur général de la Direction générale de la commercialisation du ministère des Pêches et Océans. Nous pouvons aussi entendre certains membres choisis de l'industrie. Cela vous conviendrait-il sénateur Le Moyne?

Le sénateur Le Moyne: Non, pas exactement. J'aimerais qu'on traite de questions biologiques. Nous ne sommes pas suffisamment informés dans ce domaine.

Le sénateur Hays: Monsieur le président, peut-on dire que nous avons deux principaux rapports, l'un sur l'Atlantique et l'autre sur le Pacifique? Je ne connais aucun rapport récent sur

[Text]

fishery, but there is one that goes back some time, which I gather is a very good report. Apparently it gave rise to the creation of the Freshwater Fish Marketing Board. In any event, those two major studies have been completed. Would it be fair to say that the committee is not going to duplicate those two major studies that are in place, but that its aim will be to determine what the state of affairs will be in two or three years with respect to the recommendations that have been made, and giving people in the industry a public forum to bring forward their thoughts on the progress being made or the lack thereof? Is that a fair statement of what your objective is?

The Chairman: First of all, assisting us are Pierre Touchette on agriculture and Sally Rutherford on fisheries, and we are hoping to get some expert advice from officials across the country. We had applications from Clarkson Gordon and Touche Ross. I am also trying to have someone attached to the committee who has a wide and varied knowledge of the three areas, and most particularly the fisheries. The reason I want a schedule mapped out is that Mr. Touchette, on the advice of those people, will be preparing documents for us. He will be reading the Kirby Task Force report, for example, and will prepare questions. While we are doing our investigation, we will be able to draw our conclusions from that report and others, such as the report on the Pacific fishery.

Senator Hays: Mr. Chairman, our first task will be to familiarize ourselves with that. We will then determine what, if anything, has been done; the next stage will be to inquire into why certain recommendations are not being implemented; and then report accordingly.

The Chairman: Yes. I have the schedule from March 18 until April 19. That is the preparatory phase. There will be briefings by the committee staff and departmental officials to familiarize committee members with all aspects of the study. We will commence hearing witnesses. The research staff will prepare briefing documents on various aspects of fish marketing, the positions of the parties and summaries of relevant reports. We will advertise and invite submissions, give notifications of regional meetings and will make travel arrangements as agreed upon.

For the east coast fishery, we have dates from April 22 to May 3 for hearings in Ottawa, Saint John, Halifax, St. John's, Newfoundland, and Quebec. That is temporary. We will be

[Traduction]

les pêches en eau douce, mais il y en a un qui date quelque peu, et qui à mon avis est un très bon rapport. C'est ce rapport qui apparemment a donné lieu à la création de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. De toute façon, ces deux grandes études sont terminées. Pourrions-nous à juste titre dire que le comité n'a pas l'intention de faire double emploi avec ces deux grandes études, mais qu'il vise plutôt à déterminer quelle sera la situation dans deux ou trois années par suite des recommandations qui ont été faites, et à donner aux membres de l'industrie l'occasion d'affirmer publiquement ce qu'ils pensent des progrès qui sont réalisés, ou du manque de progrès? Ai-je bien saisi votre objectif?

Le président: Premièrement, nous recevrons l'aide M. Pierre Touchette pour l'agriculture et de Mme Sally Rutherford pour la pêche, et nous espérons recevoir des avis compétents de hauts fonctionnaires à travers le pays. Clarkson Gordon et Touche Ross ont présenté leurs demandes. J'essaie aussi d'attacher au comité quelqu'un qui aurait une connaissance vaste et diversifiée des trois domaines et plus particulièrement de celui des pêches. Je désire qu'on établisse un calendrier parce que M. Touchette, sur les conseils de ces personnes, préparera des documents pour nous. Il va lire le rapport du Groupe d'étude Kirby, par exemple, et préparera des questions. Pendant que nous ferons notre enquête, nous pourrions tirer nos conclusions sur ce rapport et d'autres tel le rapport sur les pêches dans le Pacifique. Clarkson Gordon et Touche Ross ont présenté leurs demandes. J'essaie aussi d'attacher au Comité quelqu'un qui aurait une connaissance vaste et diversifiée des trois domaines et plus particulièrement de celui des pêches. Je désire qu'on établisse un calendrier parce que M. Touchette, sur les conseils de ses personnes, préparera des documents pour nous. Il va lire le rapport du Groupe d'étude Kirby, par exemple, et préparera des questions. Pendant que nous ferons notre enquête, nous pourrions tirer nos conclusions sur ce rapport et d'autres tel le rapport sur les pêches dans le Pacifique.

Le sénateur Hays: Monsieur le président, notre première tâche sera de nous familiariser avec ce sujet. Nous déterminerons ensuite ce qui a été fait, s'il y a lieu; puis nous enquêterons pour savoir pourquoi certaines recommandations n'ont pas été appliquées et nous présenterons notre rapport en conséquence.

Le président: Oui. J'ai l'horaire à partir du 18 mars jusqu'au 19 avril. C'est la phase préparatoire. Le personnel du Comité et les fonctionnaires du ministère viendront nous rencontrer pour nous familiariser avec tous les aspects de l'étude. Nous commencerons à entendre des témoins. Les chercheurs prépareront des documents d'information sur différents aspects de la commercialisation du poisson et sur la position des parties concernées. Ils rédigeront aussi des résumés des rapports pertinents. Nous ferons paraître des annonces pour solliciter la présentation de rapports, enverrons des avis pour annoncer la tenue de réunions régionales et organiserons nos déplacements selon les dispositions convenues.

Les audiences pour les pêcheries de la Côte est doivent, en principe, avoir lieu entre les 22 avril et 3 mai, à Ottawa, Saint-Jean (N.-B.), Halifax, St-Jean (T.-N.) et Québec. Nous enten-

[Text]

hearing from expert witnesses in Ottawa. I would like to go beyond Halifax and go down the shore to see what is going on there and to obtain ideas from that area. The same applies to Newfoundland. Merely to go to St. John's would not solve the problem. We have to go into the central part of Newfoundland, to the east and west coasts. We also have to go to the Magdalen Islands, and different places in Quebec with which I am not familiar. The same applies to the west coast. We must go beyond the major cities. That is the type of thing we should do. We should not just go to Winnipeg, map out a schedule, and then have someone ask why we did not go somewhere else.

Senator Hays: Mr. Chairman, do you have in mind a time frame, such as a year or eight months?

The Chairman: I do not think so. We should not rush it and spend the whole summer travelling around the country. We should take our time. Sufficient study has already been done and we should extract everything we can from those studies and try to come up with a plan. We heard from the Freshwater Fish Marketing Corporation, and the two witnesses told us that everything was great. I said to them "Why don't you go down to the east coast and straighten out the fishery there?" I am sure there are others who would contradict what they told us. There must be problems. I asked them, "Can you expand your markets?", and they said they were satisfied with the markets they had now. That seems to me to be wrong. It shows that we have to go beyond what they told us.

Senator LeBlanc: Mr. Chairman, I read Mr. Touchette's document with considerable interest and with considerable malaise. With all due respect to our colleague, Mr. Kirby, the world did not commence the moment his report was published. The problems on which he reported were mainly problems associated with bankers, who had allowed companies to overextend themselves and to invest in rather bad deals. The three majors ran into real trouble. Interestingly enough, the medium and small ones hung on by their fingernails and survived. For that reason I believe there is a real distortion in the projection in Kirby's conclusion concerning quality. First, it is consistency of quality. Some very high quality fish is being produced and also fish of mediocre quality. The problem is that no one distinguishes between the two. In the price given to fishermen, there is no incentive to produce quality, and there is not much reflection of it in the marketplace.

I am wondering if we should not try to find someone who would give us a sort of review—preferably someone who has gone through more than one cycle of crises. I am thinking of someone like Fern Doucette, who went through the 1974 crisis, who was quite active in watching what happened in the 1981

[Traduction]

drons aussi les témoignages de spécialistes ici même à Ottawa. Pour ma part, j'aimerais aller ailleurs qu'à Halifax et descendre le long de la côte pour voir ce qui s'y passe et me faire une idée de l'ensemble de la situation. Je voudrais aussi faire de même à Terre-Neuve. Il ne suffit pas d'aller à St-Jean (T.-N.). Il nous faut aussi nous rendre compte de la situation au centre de la province ainsi que sur les Côtes est et ouest. Nous devons également visiter les Îles-de-la-Madeleine et différents endroits du Québec que je connais peu. Nous devons faire de même sur la Côte ouest et ne pas nous contenter d'un arrêt dans les principales villes. Voilà ce qu'il convient de faire. Nous ne devons pas nous contenter d'aller à Winnipeg et d'établir un calendrier, pour ensuite nous faire demander pourquoi nous ne sommes pas allés ailleurs.

Le sénateur Hays: Monsieur le président, avez-vous une idée du temps que nécessiterait la mise à l'exécution de votre projet? Pourrait-elle, par exemple s'étendre sur un an ou huit mois?

Le président: Je ne pense pas. Il est sûr que nous ne devrions pas nous presser et consacrer tout l'été à voyager un peu partout au pays. Suffisamment d'études ont déjà été faites pour que nous puissions en extraire les renseignements dont nous avons besoin pour nous établir un plan de travail. Les deux témoins de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce nous ont dit que tout allait pour le mieux. Je leur ai demandé pourquoi, dans ces conditions, l'Office ne faisait rien pour redresser la situation des pêcheries de la Côte est. Je suis certain que d'autres témoins pourraient contredire les affirmations des représentants de l'Office. Il me semble que la situation ne doit pas être aussi rose. Lorsque je leur ai demandé pourquoi ils n'élargissaient pas leurs marchés, les représentants de l'Office m'ont déclaré qu'ils étaient satisfaits de leurs marchés actuels. Une telle attitude me convainc qu'il nous faut chercher à entendre un autre son de cloche.

Le sénateur LeBlanc: Monsieur le président, j'ai lu le document de M. Touchette avec beaucoup d'intérêt, même s'il a éveillé chez moi une grande inquiétude. Avec tout le respect que je dois à notre collègue, M. Kirby, je dois dire que son rapport n'a rien révolutionné. Les problèmes auxquels il fait allusion sont surtout causés par les banquiers qui ont incité les sociétés à prendre trop d'expansion et à faire de très mauvais placements. Les trois principales pêcheries se sont ainsi retrouvées en sérieuse difficulté. Fait assez intéressant, les petites et moyennes entreprises ont réussi à s'accrocher et à survivre. C'est ce qui m'amène à douter du réalisme des prévisions énoncées dans les conclusions du rapport Kirby au sujet de la qualité du poisson. Considérons d'abord la question de l'uniformisation de la qualité. Il existe du poisson de très bonne qualité et aussi du poisson de qualité médiocre. Le problème réside dans le fait que personne ne fait de distinction entre les deux. Ni le marché, ni les prix qui lui sont offerts n'incitent le pêcheur à produire de la qualité.

Je me demande s'il n'y aurait pas lieu d'entendre le témoignage de quelqu'un qui pourrait nous donner une sorte de vue d'ensemble, de préférence quelqu'un qui a connu plus d'une crise. Je pense, en l'occurrence, à quelqu'un comme Fern Doucette, qui était là au moment de la crise de 1974 et qui était

[Text]

crisis, which I would call the banking crisis. He was also instrumental in the past in the creation of the freshwater marketing organization. Mr. Doucette has also worked with Peter Pearse on the west coast. So he has a pretty broad overview of the whole Canadian fishery. He also has a great capacity to simplify a lot of jargon and bring the language down to earth. I am afraid we shall have a good deal of jargon from the list of witnesses contained in this document.

Therefore I would suggest that we try to move away from hearing mainly from what I call the vested interests, those who tell us that freezer trawlers will save the world and those who tell us that 42-foot boats will save the world—and all of the opinions in between. There are some very experienced and wise people who are no longer overly involved in the fishery. Among them are businessmen. I am thinking of Paul Russell from Newfoundland, and a number of others who could enlighten us.

The fundamental problem of the Kirby report, where there was no conclusion in the area of marketing, was that it was more ideological than anything else. In other words, there was a philosophy prevailing at the time that one had to be non-interventionist. Being non-interventionist meant that you put up with a lot of things that had been going on for generations. The crisis of 1981 was one of non-intervention, where one major company started dumping on the U.S. market and the market went belly-up. The reason it started dumping was that the bank was telling it to liquidate its inventory and pay out some of its interest. So we suddenly had the fishery managed by bankers.

I do not want to lecture the committee, and I apologize for doing so. I am trying to get the focus where it should be. To say that quality is the problem, means that we say to three major companies—which dominate the east coast fishery, since they control about 60 per cent of the fish landed—that they are not taking care of their own business. Yet they are the same people who will come here and tell us to be non-interventionist. They have never, in their union contract with trawlermen, put in a clause for quality, to reflect quality in the price paid to their fishermen; or, if they have done so, it has been done very gingerly.

So I just wonder if we should not try to find a couple of people who would give us a broad overview based on their observation and experience over a number of years, so that we are somewhat more ready to ask the tough questions when some of those who come before us blame everyone but themselves. In some areas of the fishery there are very dramatic success stories because some processors are delivering very good quality material in tough markets.

[Traduction]

encore relativement actif dans le milieu lorsque s'est produite la crise de 1981, que j'appellerais la crise bancaire. Il a aussi été à l'origine de la création d'un organisme de commercialisation du poisson d'eau douce, en plus d'avoir travaillé en collaboration avec M. Peter Pearse, sur la Côte ouest. M. Doucette a donc une très bonne connaissance de l'ensemble de l'industrie de la pêche au Canada. C'est aussi un excellent vulgarisateur. Contrairement aux témoins dont les noms sont mentionnés dans ce document et qui, j'en ai bien peur, auront recours à beaucoup de jargon.

Je suggère donc que nous ne nous contentions pas d'entendre simplement les témoignages des personnes qui ont des intérêts dans les pêcheries, c'est-à-dire celles qui vont nous dire que les remorques réfrigérées constituent la panacée à tous les maux et celles qui, au contraire, vont prôner l'achat de bateaux de 42 pieds, sans parler de celles dont les opinions se situent entre ces deux extrêmes. Il se trouve un certain nombre de personnes expérimentées et avisées dont les activités ne sont plus trop reliées aux pêcheries. Parmi eux, on compte des hommes d'affaires comme Paul Russell de Terre-Neuve, et un certain nombre d'autres personnes qui pourraient nous éclairer.

Le problème fondamental du rapport Kirby, outre le fait qu'il ne tire aucune conclusion concernant la commercialisation, réside dans le fait qu'il témoigne avant tout d'une idéologie. En d'autres termes, il est conforme à la théorie non-interventionniste qui était populaire à l'époque. Or, en adoptant une telle politique, vous perpétuez un tas de pratiques qui existent depuis des générations. La crise de 1981 a été le résultat d'une non-intervention. En effet, une importante société a commencé à écouler ses produits sur le marché américain, provoquant ainsi un effondrement du marché. C'est la banque qui l'avait incité à prendre cette décision en lui conseillant de liquider ses stocks pour payer une partie de ses intérêts. Nous nous sommes donc soudainement retrouvés avec des banquiers à la tête des pêcheries.

Je ne veux pas m'allonger trop là-dessus et je m'excuse du temps que j'ai pris jusqu'ici, mais j'essaie de mettre l'accent là où il doit être. Le fait de dire que le problème réside dans la qualité revient à affirmer que les trois principales sociétés — qui dominent l'industrie des pêcheries de la Côte Est, puisqu'elles contrôlent environ 60 p. 100 du poisson pris — ne savent pas s'occuper de leurs affaires. Malgré cela, ces mêmes sociétés vont venir ici nous demander de ne pas intervenir. Pourtant, les contrats de travail que ces sociétés concluent avec les pêcheurs au chalut ne comportent aucune clause au sujet de la qualité qui tienne compte du prix qui leur est payé à cet égard, ou si elles existent, ces clauses n'ont que très peu d'effets.

C'est pourquoi je me demande si nous ne devrions pas essayer de trouver quelques personnes pour nous donner un vaste aperçu, en fonction de leur connaissance du sujet de leur vaste expérience, de façon à ce que nous soyons mieux préparés à poser les bonnes questions lorsque certains des témoins convoqués ici se mettront à jeter la pierre dans le terrain du voisin. Dans certains secteurs des pêcheries, des usines de traitement ont augmenté leur chiffre d'affaires de façon phénoménale parce qu'elles offraient des produits de très grande qualité sur les marchés d'accès difficile.

[Text]

The Chairman: I mentioned the Kirby Task Force report simply because it is the most recent report. I am not suggesting that we take what is said in that report as gospel.

Senator LeBlanc: As I said, this document seems to confine the problems of the fishery to the discoveries of a couple of bankers. They are considerably more profound than that.

The Chairman: Are you suggesting that we should call these people first?

Senator LeBlanc: The advantage of having a couple of people discuss in general terms the issue of marketing, getting fish to market versus fishing for all you can get and dealing with the mess on the dock, and so on, is that it would help us to put the issue in the right context. However, I am not a member of the committee and I apologize for taking your time.

The Chairman: That is fine. Who is this Mr. Doucette?

Senator LeBlanc: He is retired and presently acting as a consultant to some of the world food organizations. We would have to find out whether he is available to appear before the committee, but he has broad experience in the west coast fishery, the east coast fishery and the freshwater fishery. There may also be some retired industrialists who have reflected on things. I am thinking particularly of Paul Russell, who was a very successful processor in his day, and of Bruce Buchanan on the west coast, who worked for B.C. Packers. There are a few others. Perhaps the steering committee could suggest who they would like to hear. There are also the departmental marketing people, some of whom have many years of experience.

The Chairman: There are a couple on the list.

Senator LeBlanc: I noticed that you have Mr. John.

Senator Hays: I think it would be helpful—and perhaps this is what we will do anyway—if, fairly soon, perhaps after the initial inquiries, we developed some structure on the information we wanted from the witnesses, say, in the area of marketing or of species, the problems to which Senator Le Moynes referred. Of course, we would not want to prejudice the spontaneity of the committee hearings but, at the very least, we should establish four or five areas on which we would like to hear the opinions of the witnesses.

The Chairman: We are on that path somewhat, because we are trying to negotiate with these two far-flung firms to give us some information and direction in our meetings. However, I need a budget before I can invite them before the committee.

Senator Robertson: I have often wondered whether, if we invited the five ministers or their deputies, or the marketing

[Traduction]

Le président: J'ai mentionné le rapport Kirby, tout simplement parce qu'il s'agit du plus récent. Je ne prétends pas que tout ce qui est dit dans ce rapport doit être considéré comme parole de l'Évangile.

Le sénateur LeBlanc: Comme je l'ai déjà dit, ce document semble vouloir circonscrire les problèmes des pêcheries à ceux qui ont été évoqués par quelques banquiers, alors qu'à mon avis, la situation est beaucoup plus grave.

Le président: Considérez-vous que nous devrions entendre d'abord ces témoins?

Le sénateur LeBlanc: Le fait d'avoir quelques témoins pour nous parler en termes généraux de la commercialisation et de l'acheminement du poisson vers le marché, plutôt que de la pêche à outrance et de la désorganisation qui règne sur les quais, etc. . . nous aidera à replacer toute cette question dans son contexte. Quoi qu'il en soit, je ne suis pas membre du Comité je m'excuse d'avoir pris de votre temps.

Le président: Ce n'est pas grave. Pourriez-vous nous dire qui est ce monsieur Doucette dont vous parlez?

Le sénateur LeBlanc: Maintenant à la retraite, il agit comme conseiller auprès de certains organismes mondiaux d'aide alimentaire. Il faudra s'informer pour savoir s'il peut venir témoigner devant le Comité, mais, il pourra, à mon avis, vous être d'une grande utilité en raison de sa vaste expérience des pêcheries des Côtes est et ouest ainsi que de l'industrie de la pêche en eau douce. Il y a aussi certains industriels à la retraite qui ont fait leur marque. Je pense en particulier à Paul Russell, qui a dirigé, à l'époque, une très florissante usine de traitement du poisson, et à Bruce Buchanan, qui est originaire de la Côte ouest et a déjà été à l'emploi de B.C. Packers, pour ne nommer que ces deux là. Les membres du Comité peuvent peut-être suggérer les noms des personnes qu'ils veulent entendre. Il y a également les spécialistes en commercialisation du ministère, dont certains comptent de nombreuses années d'expérience dans le domaine.

Le président: Les noms de quelques-uns d'entre eux figurent sur la liste.

Le sénateur LeBlanc: Je remarque qu'il est question de M. John.

Le sénateur Hays: Il serait peut-être bon qu'assez tôt, soit dès les premières séances, nous nous fassions une idée des renseignements que nous voulons obtenir des témoins — c'est peut-être ce que nous ferons de toute façon — par exemple, dans le domaine de la commercialisation des espèces, qui semble particulièrement intéresser le sénateur Le Moynes. Mias il ne faudrait pas pour autant faire perdre toute spontanéité aux discussions de notre comité. Néanmoins, nous devrions au moins choisir quatre ou cinq points sur lesquels nous pourrions interroger les témoins.

Le président: Nous sommes sur la piste, car nous essayons de négocier avec ces deux énormes entreprises afin qu'elles puissent nous conseiller et guider nos discussions. Mais il faudrait me voter un budget pour que je puisse les inviter.

Le sénateur Robertson: Je me suis souvent demandé si les ministres ou leurs sous-ministres, ou les principaux responsa-

[Text]

chiefs of the five eastern provinces including Quebec, they would describe the same problems with regard to marketing. If not, we could learn how they conflict and basically could understand their problems. Would their testimony give us any direction? I think it is important that we identify the problems before we start wondering about solutions.

Senator LeBlanc: If we could give them a good stiff drink before they started, it might be revealing. I suspect that what you will find is that some will accuse the others of dumping in the U.S. market or some will say, "You want to have a larger quota, yet, you are complaining that your warehouses are full", etc. I am afraid that this polite society will not have people telling the truth.

Senator Robertson: I would not suggest that we have all of them in one room at the same time.

Senator LeBlanc: It might be very entertaining.

The Chairman: From my experience on the defence committee, I learned that the best information came from retired generals. It seemed that after they got out of the forces they were willing to tell the truth. As a matter of courtesy I have written to all the ministers of fisheries of the provinces and have received replies to the effect that they are willing to co-operate with the committee.

Senator LeBlanc: Certainly, on the issue of quality, the provinces have a role to play. They licence the fish plants and once the fish is landed, it becomes largely a provincial matter. That is why the crown corporations in freshwater fish marketing need concurrent legislation in the provinces. I think this illustrates the point Senator Robertson is making.

The Chairman: I like the idea of getting somebody of Mr. Doucette's expertise to give us guidance.

Senator Thériault: It seems to me that the Kirby Report has become the bible for a lot of officials in Ottawa.

The Chairman: Not for me.

Senator Thériault: Senator LeBlanc mentioned Mr. Doucette, but it seems to me that it would be good to find a couple of people who could give us a critical analysis of the Kirby report. As far as I am concerned, and I have said this publicly before, the Kirby report, with its main recommendations, constitutes nothing more than a bankers' report and in the long run does very little for the fisheries. I say that, knowing that I have all of the background data to back up the statement from talking to the fishermen. As far as I am concerned, they are the ones who count, in the same way as farmers do in the agriculture industry.

I am wondering whether there is not someone in Newfoundland or New Brunswick or Nova Scotia who could give us a critical view of the Kirby report before we really get started with it.

[Traduction]

bles de la commercialisation du poisson dans les cinq provinces de l'Est, y compris le Québec, nous donneraient une même interprétation des problèmes que pose la commercialisation du poisson. En l'occurrence, nous pourrions savoir sur quels points ils ne s'entendent pas, et ainsi nous pourrions mieux comprendre leurs problèmes. Leur témoignage nous serait-il de quelque utilité? A mon avis, nous devons cerner les problèmes avant de commencer à proposer des solutions.

Le sénateur LeBlanc: Ils s'accuseraient probablement les uns les autres de faire du «dumping» aux États-Unis. Ou alors, on dirait: «Vous demandez qu'on relève vos contingents et pourtant, vous vous plaignez que vos entrepôts sont pleins». J'ai bien peur que sous prétexte de ne pas faire d'accroc à la politesse, ils ne diraient pas la vérité.

Le sénateur Robertson: Nous ne devrions pas les inviter tous en même temps, à mon avis.

Le sénateur LeBlanc: Ce serait peut-être très intéressant.

Le président: D'après mon expérience, du moins au Comité de la Défense, les meilleurs renseignements venaient des généraux à la retraite. Une fois sortis des Forces armées, ils étaient prêts à dire la vérité. Par courtoisie, j'ai invité tous les ministres provinciaux des Pêches et ils m'ont répondu qu'ils étaient prêts à collaborer avec le Comité.

Le sénateur LeBlanc: Certes, les provinces ont un rôle à jouer quant à la qualité des produits. Ce sont elles qui émettent les permis des usines de transformation du poisson et, une fois le poisson débarqué, c'est d'elles que relève la pêche dans une large mesure. Voilà pourquoi les sociétés de la Couronne qui s'occupent de commercialisation du poisson d'eau douce veulent que les lois des provinces soient harmonisées. Cet exemple illustre bien l'argument du sénateur Robertson.

Le président: J'aime l'idée de faire venir quelqu'un d'aussi compétent que M. Doucette pour nous guider.

Le sénateur Thériault: J'ai bien peur que le rapport Kirby ne soit devenu une bible pour bien des fonctionnaires à Ottawa.

Le président: Pas pour moi.

Le sénateur Thériault: Le sénateur LeBlanc a parlé de M. Doucette, mais il me semble que nous pourrions peut-être inviter une ou deux autres personnes pour nous donner une critique du rapport Kirby. Pour ma part, et je l'ai dit publiquement, le rapport Kirby, notamment ses principales recommandations, n'est rien de plus qu'un rapport pour les banques. A longue échéance, il apporte bien peu au domaine des pêches. Je peux m'exprimer ainsi, car j'ai bien des données pour appuyer mon énoncé, surtout après avoir parlé aux pêcheurs. En ce qui me concerne, ce sont eux qui comptent, de la même manière que ce sont les fermiers qui importent dans l'industrie agricole.

Je me demande s'il n'y aurait pas quelqu'un à Terre-Neuve, au Nouveau-Brunswick, ou en Nouvelle-Écosse, qui pourrait nous donner une analyse critique du rapport Kirby avant que nous débutions vraiment nos travaux.

[Text]

The Chairman: I thought that Richard Cashin could probably do something for us in that line.

Senator Thériault: Yes, perhaps Richard Cashin could give us a two or three page summary on what he thinks.

The Chairman: Yes, I am sure he would appear before us.

Senator LeBlanc: I would like to make sure that the record does not have me dismissing the Kirby report. Let me hasten to say that there is some excellent information contained therein, and some very good research was done towards that end. However, I do take issue with the Kirby report in its conclusion on marketing. The knot was there; they did not cut it; they did not face up to it and they did not address the fundamental problem of the discipline that is needed when 90 per cent of your fishery capacity is dependent on exports to foreign markets. The fact that they did not address that issue was to me a very serious flaw. However, I would say that I am not entirely sure that it is only the author who is responsible.

Senator Thériault: Mr. Chairman, I echo Senator LeBlanc's comments but I do not mind at all going further. When I looked at the report, I was critical of it when I first saw it; I am still critical of it. I do not think it helped anyone but the banks and a few large companies. I have said that before and I will say it again. However, I only speak for myself.

Senator Hays: From listening to the discussion here, it seems to me that marketing is a key problem—one of many I am sure. It would be interesting to hear from some of our customers. I am not aware of where we ship most of our fish that is exported. The Freshwater Fish Marketing Board people told us about their markets in the United States. I do not know whether Japan is a market. I think that probably they fish their own fish in our waters. In any event, it seems to me that it would be a very interesting angle to get a perspective from the foreign markets that we now serve or that we might wish to develop. It would be interesting to me, at least, to know what they think the problems are in buying Canadian fish.

The Chairman: At the moment, our mandate is the marketing of fish in Canada. Perhaps I should have left the "in Canada" out when I made my motion. I know that most of our export markets are in the United States and I am presuming and hoping that we will be able to do something along the lines you have suggested, Senator Hays.

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, I have the feeling that the eel was not often mentioned. I would like to stress the fact that we have some quite important eel fisheries in the Richelieu, which are strictly freshwater. There are also some eel fisheries along the shore of the St. Lawrence estuary and also in the Baie de Chaleur, and it is most extraordinary but it is almost impossible to find fresh eel or even smoked eel in the Province of Quebec or Ontario. One presumes that the bulk of their produce is exported and I am wondering if perhaps the state of that fishery market might be a good subject for our investigation.

[Traduction]

Le président: Je pense que Richard Cashin pourrait nous être d'une certaine utilité en ce sens.

Le sénateur Thériault: Oui, peut-être que Richard Cashin pourrait nous résumer, en deux ou trois pages, ce qu'il pense.

Le président: Oui, je suis sûr qu'il serait prêt à témoigner.

Le sénateur LeBlanc: Je ne voudrais pas qu'au compte rendu, on inscrive que j'ai voulu discréditer le rapport Kirby. Je m'empresse de dire, si vous me le permettez, qu'il contient des renseignements très précieux, et qu'il s'appuie sur certaines recherches très poussées. Mais je ne suis pas d'accord avec ses conclusions concernant la commercialisation. Tout est là, la question n'a pas été traitée à fond; l'on n'a pas notamment abordé le problème de la discipline qu'il faudrait instaurer dans ce secteur, surtout si l'on songe que 90 p. 100 de nos prises sont destinées aux marchés d'exportation. Le fait que cette question ait été omise constitue pour moi une sérieuse lacune. Mais je ne suis pas certain que l'auteur seul en soit responsable.

Le sénateur Thériault: Monsieur le président, je souscris aux observations du sénateur LeBlanc, et je suis prêt à poursuivre cette discussion. Après avoir pris connaissance du rapport, j'avais des réserves à son endroit, et j'en ai toujours. Je ne crois pas qu'il soit bien utile à d'autres qu'aux banques et aux grandes entreprises. Je l'ai déjà dit et je le dis encore. Mais ces critiques n'engagent que moi.

Le sénateur Hays: A vous entendre parler, on dirait que la commercialisation est un des principaux problèmes. J'aimerais bien connaître le point de vue de certains de nos clients. J'ignore où nous expédions la plus grande partie du poisson que nous exportons. Les représentants de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce nous ont parlé des marchés qu'ils avaient aux États-Unis. Je ne sais pas si notre pays vend du poisson au Japon. Les pêcheurs japonais pêchent probablement leur poisson dans nos eaux. De toute façon, je crois qu'il serait peut-être très intéressant de connaître le point de vue de nos clients étrangers ou de ceux que nous aimerions avoir. Je serais aussi intéressé à savoir, quels problèmes ils perçoivent en tant qu'acheteurs de poisson canadien.

Le président: Pour le moment, notre mandat nous confine à la commercialisation du poisson au Canada. Peut-être n'aurais-je pas dû mentionner «au Canada» lorsque j'ai présenté ma motion. Je sais que la plupart de nos marchés d'exportation sont aux États-Unis et je présume, ou du moins je l'espère, que nous pourrions faire quelque chose dans le sens des suggestions que vous nous avez faites, sénateur Hays.

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, on n'a pas parlé beaucoup de l'anguille. Permettez-moi d'insister sur le fait que nous pêchons beaucoup d'anguilles dans le Richelieu, et que cette pêche se fait strictement en eau douce. On se livre à la pêche à l'anguille le long des côtes de l'estuaire du Saint-Laurent et également dans la Baie des Chaleurs. Or, n'est-il pas des plus extraordinaires qu'on ne trouve pas d'anguille fraîche ou même fumée dans les provinces de Québec ou de l'Ontario. On peut présumer que le gros de cette production est exporté et je me demande s'il n'y aurait pas lieu d'étudier l'état de ce marché.

[Text]

The Chairman: I think Japan is our big eel customer, Senator Le Moyne.

Senator Perrault: The Germans buy a great deal, also.

Senator LeBlanc: The rest of Europe also buy a great deal.

The Chairman: The members of the promotional committee for the Department of External Affairs were recently down in Dallas, Texas. While they were there, they promoted eel and the people there loved it. They said it was just like rattlesnake.

Senator Le Moyne: Rattlesnake and all those other things are very good.

The Chairman: Gentlemen, you have given me some very good ideas. In accordance with your wishes, I will select the people for the steering committee, and I will contact them by telephone. I will try to have representation from the various parts of the country, to make sure that there is a varied interest in the three topics under our mandate.

The next meeting will be next week. I will see who is available to appear before us at that time. Another area that we must look into is the question of taxation on agriculture, which will probably take up quite a bit of our time in the next couple of weeks.

Perhaps the gentleman on the sideline would introduce himself?

Mr. Edward Atkinson: My name is Edward Atkinson. I am a student observer. I am studying the committees of the Senate and I also sit in the visitors' section of the chamber.

The Chairman: You are not one of the interns?

Mr. Atkinson: No.

The Chairman: A motion for adjournment is in order. Thank you very much for attending here, senators. With the advice I received from you today, I think we will be able to start our deliberations in a meaningful way.

Senator Bielish: It occurs to me that there is one thing that has been a problem here and that is that bankers have always allowed their customers to over-extend their limit.

The Chairman: Perhaps we should have the bankers in to tell us their side. Thank you for attending, senators.

The committee adjourned.

Ottawa, Tuesday, March 19, 1985.

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11 a.m. to examine the Discussion Paper entitled "Tax Issues in Agriculture".

Senator Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, this meeting was called on the basis of the reference made by the Senate. I will read the extract from the *Minutes of the Proceedings of the Senate* for Wednesday, February 27, 1985:

[Traduction]

Le président: Je crois que le Japon est notre plus gros client en ce qui concerne l'anguille, sénateur Le Moyne.

Le sénateur Perrault: Les Allemands en achètent également beaucoup.

Le sénateur LeBlanc: Les autres pays d'Europe de même.

Le président: Les membres du comité de promotion du ministère des Affaires extérieures se sont dernièrement rendus à Dallas au Texas. Ils ont fait là-bas la promotion de l'anguille et les gens en ont raffolé. Ils ont dit que cela goûtait tout à fait comme le serpent à sonnettes.

Le sénateur Le Moyne: Les serpents à sonnettes et tous les aliments semblables ont très bon goût.

Le président: Vous m'avez donné de très bonnes idées, messieurs. Comme vous me l'avez demandé, je vais nommer les membres du Comité directeur et j'entrerai en communication avec eux par téléphone. J'essaierai de choisir des personnes de chaque région du pays de sorte que les différents intérêts à l'égard des trois sujets faisant l'objet de notre mandat soient représentés.

Nous nous réunirons de nouveau la semaine prochaine. Je vais voir qui pourra venir témoigner devant nous à ce moment-là. Il y aura également lieu d'étudier la question de l'imposition dans le domaine agricole ce qui prendra probablement beaucoup de notre temps au cours des prochaines semaines.

Peut-être le jeune homme qui a assisté à notre réunion pourrait-il se présenter?

M. Edward Atkinson: Mon nom est Edward Atkinson. Je suis un observateur étudiant. Je fais l'étude des comités du Sénat et j'assiste également aux débats de la Chambre dans la section des visiteurs.

Le président: Vous n'êtes pas un des internes?

M. Atkinson: Non.

Le président: Nous pouvons suspendre nos travaux. Je vous remercie beaucoup d'avoir assisté à ces délibérations, sénateurs. Avec les conseils que vous m'avez donnés aujourd'hui, je crois que nous pourrions faire du très bon travail.

Le sénateur Bielish: Un des problèmes qui s'est posé ici me vient à l'esprit. Les banquiers ont toujours permis à leurs clients de prendre trop d'expansion.

Le président: Peut-être des représentants des banques devraient-ils venir témoigner pour nous faire connaître leur côté de la médaille. Je vous remercie d'avoir assisté à cette réunion, sénateurs.

Le Comité suspend ses travaux.

Ottawa, le mardi 19 mars 1985.

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures, pour étudier le document intitulé «Questions fiscales dans l'agriculture».

Le sénateur Jack Marshall (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, cette séance a été convoquée suite à l'ordre de renvoi donné par le Sénat. Je vais vous lire l'extrait des délibérations du Sénat, du mercredi 27 février 1985:

[Text]

With leave of the Senate.

The Honourable Senator Doody moved, seconded by the Honourable Senator Macdonald (*Cape Breton*):

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and report upon the Discussion Paper entitled: "Tax Issues in Agriculture", issued by the Department of Finance, tabled in the Senate on 5th February, 1985; and

That the Committee be empowered to engage the services of such professional, clerical and technical personnel as may be required for the purpose of the said examination.

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.

The notice went out last week. Today we have as our witnesses, from the Department of Finance, Mr. C. David Weyman, Assistant Deputy Minister, Tax Policy and Legislation Branch, and Mr. Alex MacNevin, an officer of the branch. Senator Olson, who initiated questions in the Senate on this matter, has some concerns and he will be the first questioner.

Senator Olson: Thank you, Mr. Chairman. May I say at the outset that I am concerned about some of the conclusions that are reached in this paper. They are based on assumptions that, quite frankly, I have never heard of before, such as adding to income appreciation caused by inflation, realized or not. That is the problem. I hope that we can clear up this matter, because I believe there is a great deal of misunderstanding in the country. Farmers are annoyed that they are presented with a paper in this manner sponsored by the government. I consider it is almost mischievous—perhaps it was not intended to be so—in the respect that it sets up an image of farm income that is totally false. In fact, it is opposite of what one could take out of it. For example, because of the increased value of capital assets, such as the land and other assets included here—and that is transferred into some kind of average income in three or four different places—costs have, in fact, reduced farm income rather significantly during the same period. Yet, according to your calculations, the paper shows that income has increased.

That is why I wish to begin by having some kind of understanding about these assumptions that can be conveyed to people generally. Quite frankly, I do not know where to start. For example, on page 9, in the second last paragraph, you say:

... the total appreciation in farm real estate between 1972 and 1983 was about \$85 billion.

You treat that as if it is income. There are other things that are involved. On page 11 you have almost contradicted your own argument. I wish to be fair to you in this respect. In Table 7 you have separated the rates of return on capital from the land and building appreciation. The nominal rate of return on capital has declined from 6.9 per cent to 1.5 per cent. The Senate Committee on Energy and Natural Resources is trying to prepare a report, and witnesses in that committee are com-

[Traduction]

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Doody propose, appuyé par l'honorable sénateur Macdonald (*Cap-Breton*):

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à faire enquête et rapport sur le document de travail intitulé: «Questions fiscales dans l'agriculture», émis par le ministère des Finances, déposé au Sénat le 5 février 1985; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services des spécialistes, du personnel technique et de bureau jugés nécessaires aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

L'avis a été envoyé la semaine passée. Nous avons aujourd'hui comme témoins, du ministère des Finances, M. C. David Weyman, sous-ministre adjoint, Direction de la politique et de la législation de l'impôt et M. Alex MacNevin, agent de cette même Direction. Le sénateur Olson, qui a commencé à poser les questions du Sénat, s'inquiète un peu à ce sujet il ouvrira donc la période de questions.

Le sénateur Olson: Merci, monsieur le président. Puis-je vous dire immédiatement que je m'inquiète de quelques-unes des conclusions dans ce document. Elles se fondent sur des suppositions dont, je vous le dis franchement, je n'ai jamais entendu parler, comme celle qui consiste à ajouter au revenu, réalisé ou non, une valeur déterminée par l'inflation. Tel est le problème. J'espère que nous pourrions éclaircir cette question, car je crois qu'il y a, à ce propos, beaucoup de malentendus au Canada. Les agriculteurs sont froissés de se voir présenter, sous cette forme, un document rédigé par le gouvernement. Je trouve qu'il est presque nuisible—telle n'était peut-être pas l'intention—car on y dépeint le revenu agricole de façon tout à fait fautive. De fait, la réalité est toute différente. Par exemple, à cause de la plus-value des immobilisations en capital, comme la terre et les autres éléments dont le document fait état—et qui est transformée en une espèce de revenu moyen à deux ou trois reprises—les coûts ont, de fait, appréciablement réduit le revenu agricole, durant cette même période. Et pourtant, si l'on en croit les calculs du document, ce revenu aurait augmenté.

C'est pourquoi je veux que nous nous entendions d'abord sur les suppositions que l'on veut proposer au public. J'avoue bien franchement que j'ignore par où commencer. Par exemple, à la page 9, à l'avant-dernier paragraphe, vous dites:

... la hausse totale des biens immeubles a été d'environ 85 milliards de dollars dans l'agriculture, entre 1972 et 1983.

Et vous traitez cela comme un revenu. Il y a d'autres facteurs en cause. À la page 11, vous vous êtes presque contredits. Je tiens à être juste envers vous sur ce point. Dans le tableau 7, vous avez traité séparément les taux de rendement du capital et de la valeur des terres et bâtiments. Le taux de rendement nominal du capital a passé de 6,9 p. 100 à 1,5 p. 100. Le Comité sénatorial de l'énergie et des ressources naturelles essaie de rédiger un rapport, et les témoins qui ont comparu

[Text]

plaining because the return on capital is only 9.6 per cent, excluding appreciation on assets. According to these figures, taken from 1975 to the present, at no time did farm income even approach what they considered to be unacceptably low levels. They complain because other businesses in Canada have a return on capital—I believe the figure was 11 point something per cent. Over the years farmers never got anywhere near that, apart from including land and building appreciation.

Now that you have a better understanding of my concern, I would like to ask why you would make these assumptions for farmers, in attempting to put together an image of what farm income is. Surely we have to agree that the appreciation figures that appear in this paper do not represent realized farm income. In fact, it is the absolute opposite. It is a burden around the necks of farmers.

Mr. C. David Weyman, Assistant Deputy Minister, Tax Policy and Legislation Branch, Department of Finance: Perhaps I should state first that the intention of the paper is solely to provide information and analysis. It does not attempt to reach conclusions. It analyzes certain statistical data from the farm accounts and the national accounts, and also statistical data that is available through the Revenue Canada taxation data. In addition, we have taken the provisions of the Income Tax Act and analyzed them—but solely for the purpose of providing information to the readers.

In terms of reaching conclusions that may or may not be mischievous, we certainly did not set out, in preparing the paper for the minister, to really present any conclusions. This is purely information, and, in some respects, options have been set out so that informed debate can proceed from this paper and information can be provided to the minister to assist him to reach the decisions that he needs to make in preparing for his budget.

My next point is that, in terms of any of the data relating to income, the income figures include only realized gains. There are no accrued gains in the income figures. Income is actual realized income.

Senator Olson: Excuse me. That really only applies to table 4 on page 7, where you state that it is total, and then the word "realized" is in there. That assertion does not apply to Table 7.

Mr. Weyman: Table 7 deals with a different issue, in terms of rates of return.

Senator Olson: Yes; I am sorry. I just wanted to make it clear.

Mr. Weyman: Certainly the income figures that are included throughout the paper take into account only realized gains. It is important to stress that, because there has been the view expressed, and it is not a correct one, that income figures include accrued gains. Having said that, it is also correct to state, as the paper does state, that the amount of accrued capital gains—I believe you referred to that.

[Traduction]

devant ce Comité se plaignent de ce que le rendement du capital n'est que de 9,6 p. 100, mise à part l'évaluation des immobilisations. Selon ces chiffres, pour la période de 1975 jusqu'à aujourd'hui, jamais le revenu agricole n'a même approché de ces niveaux qu'ils considèrent inacceptablement bas. Ils se plaignent de ce que d'autres entreprises au Canada aient un rendement du capital—they ont parlé, je crois, de 11, quelque chose p. 100. Au fil des ans, jamais le rendement agricole ne s'est même approché d'un tel chiffre, à moins qu'on tienne compte également de la valeur des terres et des bâtiments.

Maintenant que vous comprenez un peu mieux mes préoccupations, puis-je vous demander pourquoi vous faites de telles hypothèses au sujet des agriculteurs, pour essayer de donner une idée de leur revenu. Nous devons donc convenir que les évaluations qui figurent dans ce document ne représentent pas le revenu agricole réalisé. En fait, c'est tout le contraire. Ils constituent un fardeau pour l'agriculteur.

M. David Weyman, sous-ministre adjoint, Direction de la politique et de la législation de l'impôt: Je devrais dire tout d'abord que ce document n'a d'autre utilité que celle de fournir des renseignements et une analyse statistique. On n'essaie pas de tirer des conclusions. On y fait simplement l'analyse de certaines données statistiques tirées des états de comptes agricoles, des comptes nationaux, et d'autres données que nous pouvons obtenir du Service de données de Revenu Canada. De plus, nous avons analysé certaines dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu à l'unique fin de fournir des renseignements au lecteur.

Quand à l'atteinte de conclusions qui peuvent avoir ou non un caractère nuisible, nous n'avions réellement pas l'intention, en rédigeant ce document destiné au ministre, de tirer quelque conclusion que ce soit. Ce document est purement destiné à informer et, sous quelques rapports, des options ont été présentées uniquement pour qu'elles puissent être discutées en connaissance de cause et que le ministre puisse y puiser les renseignements lui permettant de prendre les décisions nécessaires à la préparation de son budget.

Deuxièmement, au sujet des données qui se rapportent au revenu, les chiffres ne portent que sur les gains réalisés et ne comprennent aucun gain acquis. Il s'agit de revenu effectivement réalisé.

Le sénateur Olson: Pardon. Ce que vous dites ne s'applique qu'au tableau 4 de la page 7, où vous dites que c'est un total, puis on y trouve le terme «réalité». Cela ne vaut pas pour le tableau 7.

M. Weyman: Le tableau 7 traite d'une question différente, celle des taux de rendement.

M. Olson: Oui, c'est exact, pardonnez moi. Je voulais tout simplement éclaircir ce point.

M. Weyman: Les chiffres sur le revenu qui figurent un peu partout dans ce rapport ne tiennent pas compte que des gains réalisés. On ne saurait trop le répéter car on a prétendu, à tort, que ces chiffres comprenaient les gains acquis. Cela dit, il est exact également, comme on en fait état dans le document, que le montant des gains en capital acquis—je crois que vous en avez parlé.

[Text]

Senator Olson: On page 11.

Mr. Weyman: It is on page 9. On farm real estate, as a fact, between 1972—when the new income tax system came into force, under which capital gains are subject to tax—up until 1983, which is the latest date we had for these figures, the accrued gain, the total appreciation, was about \$85 billion. It is just a fact we stated in the context of the opening section of the paper providing the data. In terms of Table 7 itself, I can only put to the committee the fact that these are the data on this particular issue. What this means in relation to another sector of the economy is a matter to be dealt with, I presume, but that is the data based on the input that we have from the Net Income Reference Handbook of Statistics Canada and the other reference sources stated herein. All we are doing in this initial section of the paper is presenting the data so that, as I said earlier, an informed discussion can follow from it.

Senator Olson: Let us look at Table 7 on page 11. You say that it is a fact but in this table you are making comparisons on rates of return on capital employed, even though the capital employed is not invested capital. You claim—and properly so—that it is capital based on as much as 10 to 13 per cent of the cost of land to farmers. Somewhere else in this document you have said that the average capital appreciation of land is 10 to 13 times. Those are the figures you have used to make these comparisons, and that is what I object to. For example, in 1975 there was a 22.7 per cent return on total capital, including land and building appreciation. Then over on the righthand side you make a comparison to the rate of return on government bonds at 9 per cent, leaving the impression, I presume, that it is more than 2.5 times as much. It goes on, but that is the mischievous part. The real statement of fact that you were talking about a minute ago excludes land and buildings, but look at the numbers there, which decrease from 6.9 per cent—and I do not think there is an interruption in the decrease at all—to 1.5 per cent. Of course, at the end of 1981, or even after 1980, the numbers under “including land and building appreciation” start to go down very dramatically.

Mr. Weyman: May I observe that, continuing with the observations of the senator, in 1981 through 1983 the rates of return to total capital have declined dramatically, particularly when you take into account appreciation of land and buildings, because, in fact, there was some depreciation during those latter years, to the point where there was a negative return in those last two years, at a time when the rate of return on Government of Canada long-term bonds was greater than it had been in the early years. I think the point is well made in terms of impact on the farm community, at least in relation to the bellwether return, which is Government of Canada long-term bonds. It is only there as a yardstick. It is not meant to make or force a comparison. In fact, that observation is made in the second full paragraph on page 12 of the discussion paper. They are really telling the facts as they are.

Senator Olson: On page 12 it says:

[Traduction]

Le sénateur Olson: A la page 11.

M. Weyman: C'est à la page 9. Sur la valeur des propriétés agricoles, depuis 1972—lorsque le nouveau régime fiscal est entré en vigueur—quand les gains en capital ont commencé à être imposés—jusque vers 1983, la dernière année où l'on a publié les données à ce sujet. Le gain acquis, la plus-value, était d'environ 85 milliards de dollars. Ce n'est qu'un fait dont nous faisons état au début du document où se trouvent les données. Quant au tableau 7 lui-même, je ne peux que dire au Comité que ce sont là les données qui se rapportent à cette question précise. Quelle signification doit-on leur donner, par rapport à un autre secteur de l'économie, c'est un sujet qui mérite, je suppose, d'être étudié. Mais telles sont les données que nous avons obtenues de Statistique Canada et d'autres sources mentionnées dans le document. Dans cette partie initiale du rapport, nous ne faisons que présenter les données de façon que l'on puisse en discuter pertinemment.

Le sénateur Olson: Voyons ce tableau 7 de la page 11. Vous affirmez qu'il rapporte des faits et pourtant, dans ce tableau, vous établissez une comparaison entre les taux de rendement du capital utilisé, même si ce capital n'est pas un capital investi. Vous prétendez, à juste titre, qu'il s'agit d'un capital valant de 10 à 13 p. 100 du coût des terres de l'agriculteur. Quelque part ailleurs, dans ce même document, vous dites que la valeur moyenne en capital de la terre est de 10 à 13 fois celle du capital. Ce sont les chiffres que vous avez utilisés pour établir ces comparaisons, et c'est contre eux que je m'élève. Par exemple, en 1975, le rendement total en capital était de 22,7 p. 100, y compris la valeur des terres et des bâtiments. Puis, du côté droit du tableau, vous établissez une comparaison avec le taux de rendement des bons du gouvernement qui se situe à 9 p. 100, donnant ainsi l'impression, je trouve, que l'agriculteur gagne 2,5 fois davantage. Et cela continue ainsi, mais de façon tendancieuse. L'exposé de fait dont vous parliez il y a un moment exclut les terres et les bâtiments, mais voyez les chiffres mentionnés là, qui diminuent de 6,9 p. 100 sans interruption, jusqu'à atteindre 1,5 p. 100. Sans doute, vers la fin de 1981, ou même déjà après 1980, les chiffres figurent sous la rubrique «y compris la valeur des terres et des bâtiments» commencent à décliner de façon saisissante.

M. Weyman: Puis-je remarquer, poursuivant en cela les observations du sénateur, que de 1981 à 1983, les taux de rendement du capital total ont décliné de façon frappante, surtout si l'on tient compte de la plus-value des terres et des bâtiments, parce que, de fait, une dépréciation à eu lieu ces dernières années, suffisante pour rendre le revenu négatif durant les deux dernières années, tandis que le taux de rendement des obligations à long terme du gouvernement du Canada était supérieur à ce qu'il avait été au cours des premières années. Je crois que l'observation a produit l'effet escompté sur le secteur agricole, du moins en rapport avec l'excellent rendement des obligations à long terme du gouvernement du Canada. Ce n'est en somme qu'un étalon de mesure. Il ne s'agit pas ici d'établir ou d'imposer un parallèle. On reprend d'ailleurs cette idée dans le premier paragraphe de la page 13 du document, où les faits sont rétablis.

Le sénateur Olson: On lit à la page 13 ce qui suit:

[Text]

From 1975 to 1981, rates of return in farming were relatively high if appreciation in the value of farm real estate is taken into account. The average rate of return to capital in farming over this seven-year period was 17.3 per cent; the average return to equity was 19.3 per cent.

I do not understand the value of making these kinds of assertions. If you read those sentences very carefully, it almost gives the impression that they are based on realized income.

Mr. Weyman: I can only respond by asking you to continue down the page where the other side of the story is told. The next paragraph begins:

The total rates of return have declined substantially since 1981, and in fact have turned negative. This has been due primarily to the decline in farm land values with no compensating increase in operating income.

It does tell the full story over that time period. The next paragraph goes into some detail to account for that fall in rates of return in the farming sector. That is exactly what is set out in the lower half of page 12 of the discussion paper.

Senator Olson: Why does the Department of Finance make these kinds of compilations? Are there any other areas where you take into account the consequences of inflation and assume that somehow it is a benefit? And I have to be careful about the terms I use because you are avoiding—and quite properly so—calling it net income. In fact, with these compilations you have a reduction in net income because costs have gone up as a result of inflation. Do you transfer inflation increases in other industries into some kind of image to determine, to use your term, the rate of return on capital? I have never seen it before. Obviously, we have learned since 1981 that it is an illusion.

Mr. Weyman: Mr. Chairman, I understand that in the farming sector the normal approach or method to statistical analysis is to use the nominal rates of return, as has been followed in this table. As I understand it, this is a normal approach in the farming community to this kind of statistical analysis. It is really put here as part of the total presentation of the economic data that relates to the farming sector during this 12 year period.

Senator Olson: I suggest that it bears no relationship to reality, unless you sell the land and buildings for the prices claimed here. If you do not sell them, it has the opposite effect on net income because costs have gone up in such things as the tax base and so on.

The Chairman: On page 12 of the discussion paper you say that the total rates of return have declined substantially since 1981 and are in the negative. This is a very surprising fact to me. You go on to say that it is due primarily to the decline in farm land values. It is my impression from reading the newspapers that everybody is blaming the farmers for selling their land or for decreasing productivity to make a profit on their

[Traduction]

De 1975 à 1981, les taux de rendement ont été relativement élevés dans l'agriculture si l'on tient compte de la hausse de valeur des biens immeubles agricoles. Le taux moyen du rendement du capital total dans l'agriculture, sur les sept années considérées, a été de 17,3 p. 100, tandis que le taux moyen de rendement du capital investi s'élevait à 19,3 p. 100.

Je ne comprends pas l'utilité de telles assertions. Si on lit attentivement ce paragraphe on a l'impression que ces calculs se fondent sur une revenu réalisé.

M. Weyman: Je vous demanderais, en guise de réponse, de lire un peu plus bas et vous verrez qu'on expose l'autre aspect de la question. Le paragraphe suivant commence ainsi:

Les taux de rendement totaux ont chuté considérablement depuis 1981, et sont de fait devenus négatifs. Cela est principalement dû au déclin des valeurs des terres agricoles, sans augmentation correspondante du rendement de l'exploitation courante.

C'est un rapport fidèle de ce qui s'est passé au cours de cette période. Le paragraphe suivant expose en détail cette chute des taux de rendement dans le secteur agricole. C'est justement ce dont on parle dans la dernière moitié de la page 13 du document.

Le sénateur Olson: Pourquoi le ministère des Finances procède-t-il à des compilations de ce genre? Y-a-t-il d'autres domaines où vous tenez compte des effets de l'inflation en y voyant une sorte de bénéfice? Je dois être prudent dans le choix de mes termes, car vous évitez, à juste titre, de parler de revenu net. De fait, ces calculs traduisent une réduction du revenu net parce que les coûts ont augmenté suite à l'inflation. Tenez-vous compte de l'inflation dans d'autres secteurs industriels pour déterminer ce que vous appelez le taux de rendement du capital? Je n'ai jamais vu cela. Nous avons appris, depuis 1981, que cela est manifestement une illusion.

M. Weyman: Monsieur le président, je sais que, dans le secteur agricole, la façon normale d'approcher la question ou encore, la méthode d'analyse statistique consiste à utiliser, comme on le fait dans le tableau 7, le taux nominal de rendement. Si j'ai bien compris, c'est la méthode normale dans le secteur agricole pour une analyse statistique de ce genre. Cette donnée se trouve parmi les autres données économiques pertinentes au secteur agricole pour cette période de douze ans.

Le sénateur Olson: A mon avis, elle n'a aucun rapport avec la réalité, à moins que l'on ne vende les terres et les bâtiments aux prix allégués. Si on ne les vend pas, cette méthode produit l'effet contraire sur le revenu net, parce que les coûts ont augmenté, comme l'impôt de base, et ainsi de suite.

Le président: A la page 13 du document, vous dites que les taux de rendement totaux ont chuté considérablement depuis 1981 et qu'ils sont, de fait, devenus négatifs. Je trouve cela bien surprenant. Et vous affirmez que ce phénomène est principalement attribuable au déclin des valeurs des terres agricoles. J'ai l'impression, à la lecture des journaux, que tout le monde blâme l'agriculteur parce qu'il vend ses terres pour réaliser un profit, sans se soucier de la baisse de productivité. Quelle est la

[Text]

land. What is the general situation across the country? Does this occur only near cities or is it everywhere?

Mr. Weyman: The only statistic I can give you in response is that between 1982 and 1984 farm land values fell by 4 per cent on a national basis. I realize that that average for the country as a whole obviously covers a significant range of increases and decreases in values. There are some areas in the country where there have been significant declines in value, while in other areas there have been increases in value. We know from the available data that on a national average there has been an overall decline in value of 4 per cent over the two-year period 1982 to 1984.

Senator Thériault: Just for my own information, I realize that appreciation and depreciation must vary across the country, but is there a general tendency? Is it in western Canada that farm land value is going down, or is it in eastern Canada?

Mr. Weyman: Mr. Chairman, that is really a difficult question in the sense that it is really not within our area of expertise to know the answer to that, other than in the sense of what we read in the newspaper. In other words, that is the only knowledge we have, in that sense. We derived this data basically from the Statistics Canada farm statistics. I must say that I do not have an answer that I can give you as to specific value changes in regions of Canada.

Senator Thériault: I am very interested in following up on Senator Olson's reasoning. He asked a question for which I do not think he received an answer. However, it seems to me that what I am reading here is a rule that would apply to my home in a village. If that home was worth \$20,000 20 years ago and it is now worth \$100,000, am I not that much better off in terms of money? Naturally, the value of the dollar in 1975 cannot be compared to the value of the 1985 dollar, but if a farm in western Canada was worth \$100,000, say, in 1975 and it is now worth \$1 million, has that farmer not gained something by that increase in value? Maybe I should be asking that question of Senator Olson or Senator Bielish.

Senator Olson: The answer is yes, if he sells it.

Mr. Weyman: Mr. Chairman, my response earlier was that this table is an illustration of the rates of return on the capital that is employed. If the basic capital has increased in value because of appreciation in values, one would hope that the absolute income return has, correspondingly, increased to maintain the rate of return. Let me emphasize that we are only dealing with the rate of return in this table. In fact, the income earned has not kept pace with the rise in the values and that is why, overall, there has been a decline in the rates of return to the point where they became negative.

Senator McGrand: My question is almost identical with that of Senator Thériault. I am looking to what changes are going on, say, in the Atlantic provinces. You say you got this information from statistics. What do those statistics show as to the rising and falling of prosperity in, let us say, New Brunswick?

[Traduction]

situation générale au Canada? Ce phénomène a-t-il lieu près des villes ou ailleurs?

M. Weyman: La seule réponse que je puisse vous donner, c'est que de 1982 à 1984, la valeur des terres agricoles du Canada est tombée de 4 p. 100. Cette moyenne nationale comprend, bien entendu, toute une série de plus-value et de dépréciations. Dans certaines régions du pays, les dépréciations ont été importantes, alors qu'ailleurs, la valeur a augmenté. Nous savons d'après les données publics que la dépréciation moyenne pour tout le Canada a été de 4 p. 100 de 1982 à 1984.

Le sénateur Thériault: Juste à titre d'information personnelle, je constate que la plus-value et la dépréciation varient d'un endroit à l'autre, mais y-a-t-il une tendance générale qui se dessine? Est-ce dans l'Ouest du Canada que la valeur des terres agricoles diminue, ou est-ce dans l'Est?

M. Weyman: Monsieur le président, c'est une question vraiment difficile car nous n'avons pas la compétence voulue pour y répondre, sinon par les nouvelles que nous lisons dans les journaux. Autrement dit, c'est notre seule source d'information à ce sujet. Nous avons tiré ce chiffre surtout des statistiques agricoles de Statistique Canada. Je dois vous avouer que j'ignore les fluctuations de valeur entre les diverses régions du Canada.

Le sénateur Thériault: Je voudrais continuer dans la même veine que le sénateur Olson. Il a posé une question à laquelle on n'a pas répondu, à mon avis. Toutefois, il me semble, d'après ce que je lis ici, que c'est une règle qui s'appliquerait à une maison de campagne que je posséderais. Si cette maison valait 20,000\$ il y a 20 ans et qu'elle en vaille aujourd'hui 100,000\$, n'ai-je pas réalisé un gain? Naturellement, la valeur du dollar de 1965 ne se compare pas à celle du dollar actuel, mais si une exploitation agricole dans l'Ouest du Canada valait 100,000\$ en 1975, par exemple, et qu'elle soit maintenant évaluée 1 million de dollars, l'agriculteur ne retire-t-il pas un certain profit de cette plus-value? Je devrais peut-être adresser cette question au sénateur Olson ou au sénateur Bielish.

Le sénateur Olson: Oui, s'il l'a vend.

M. Weyman: Monsieur le président, je vous ai répondu plus tôt que ce tableau illustre les taux de rentabilité du capital investi. Si le capital initial a augmenté en raison de la plus-value, on est en droit d'espérer que le revenu absolu a parallèlement augmenté pour maintenir, à son niveau, le taux de rentabilité. Permettez-moi de souligner que nous ne parlons que du taux de rentabilité dans ce tableau. En fait, le revenu gagné n'a pas suivi le rythme de la plus-value et c'est pourquoi, dans l'ensemble, les taux de rentabilité ont décliné au point d'être négatifs.

Le sénateur McGrand: Ma question est presque identique à celle du sénateur Thériault. Je m'intéresse aux changements qui se produisent dans les provinces atlantiques. Vous dites avoir obtenu ces renseignements de Statistique Canada. Que révèlent ces statistiques sur la hausse et la baisse de prospérité au Nouveau-Brunswick?

[Text]

Mr. Weyman: Mr. Chairman, we have figures for New Brunswick. From 1981 to 1982—

Senator McGrand: In this book?

Mr. Weyman: No, not in this book. In New Brunswick, from 1981 to 1982, the total farm value—and this is the value of all of the farming land in New Brunswick—fell from \$440 million to \$418 million, a fall of \$22 million on a base of \$440 million. That is about a 5 per cent decline.

Senator McGrand: In one year?

Mr. Weyman: In one year, from 1981 to 1982.

Senator McGrand: Have you any idea whether that was restricted to certain areas, such as the potato section?

Mr. Weyman: Mr. Chairman, we do not have any breakdown beyond the provincial total.

Senator McGrand: You have no breakdown? Very well, Mr. Chairman.

Senator Bielish: Mr. Chairman, perhaps my contribution is a comment, rather than a question as to the reality of the facts that are not contained in this white paper. I would like to say that a farm is a farm is a farm, and although inflation has put up that value to a certain level, the value is only there when it is sold. The productivity of that farm is the same; the acreage is the same. However, in the meantime, the cost of production has gone up significantly because of the hidden taxes that are inherent in the whole business. You pay taxes on fertilizer that you must put on your land, and on all of the other things that you must apply to make your farm productive and to keep it productive. Therefore, your input is so much more but the land is still X-number of acres and the production, at best, is the average in the area. Therefore, that is a consideration that has not been given any weight in any of the figures we have seen.

Mr. Weyman: I would like to suggest that the message that comes out of Table 7 is exactly the point you have made, senator. That is the message of Table 7.

Senator Bielish: That is not the message the public is getting. You saw what the headlines were.

Mr. Weyman: Land values have risen, costs have climbed, income has fallen and the returns on the farm have declined to the point of becoming negative in these two most recent years reported. That is exactly the concern that we are illustrating through this Table 7; it is the very point that you are making.

If I may, Mr. Chairman, I will add that, with respect to inputs, although I do not have full details on this, many of the farm implements, machinery and equipment are not, in fact, subject to tax in the sense of sales taxes. I am not sure, however, about fertilizer.

Senator Bielish: It is, however, contained in the over-all taxation and it makes a terrific amount of difference from the point in time that inflation has taken off.

[Traduction]

M. Weyman: Monsieur le président, nous avons des chiffres pour le Nouveau-Brunswick. De 1981 à 1982 -

Le sénateur McGrand: Dans cette publication?

M. Weyman: Non, ailleurs. Au Nouveau-Brunswick, de 1981 à 1982, la valeur totale des exploitations agricoles - c'est-à-dire la valeur de toutes les terres agricoles du Nouveau-Brunswick - a baissé de 440 millions de dollars à 418 millions de dollars, soit une dépréciation de 22 millions de dollars, environ 5 p. 100.

Le sénateur McGrand: En une année?

M. Weyman: En une année, de 1981 à 1982.

Le sénateur McGrand: Savez-vous si cette baisse a touché certains secteurs, comme celui de la pomme de terre, par exemple?

M. Weyman: Monsieur le président, nous n'avons aucun détail autre que ce total provincial.

Le sénateur McGrand: Vous n'avez aucun détail? Fort bien, monsieur le président.

Le sénateur Bielish: Monsieur le président, je vais plutôt formuler un commentaire, au lieu de poser une question, sur les faits dont ne fait pas mention ce Livre blanc. J'aimerais dire qu'une exploitation agricole n'est rien d'autre que cela et que, même si elle a acquis une certaine plus-value à cause de l'inflation, sa valeur réelle ne se concrétise qu'au moment de la vente. La productivité de cette exploitation agricole est la même; la superficie est la même. Entre-temps, le coût de production est monté en flèche en raison des taxes occultes, inhérentes à toute l'entreprise; l'agriculteur paie les taxes sur les engrais qu'il doit répandre sur ces terres et sur tous les autres produits indispensables à son exploitation et au maintien du niveau de productivité. Par conséquent, l'apport de l'agriculteur augmente sensiblement mais la superficie de sa terre reste la même et sa productivité atteint tout au plus la moyenne dans la région. Donc, c'est un élément dont les chiffres que nous avons en main ne tiennent nullement compte.

M. Weyman: Le tableau 7 illustre exactement ce que vous venez dire, sénateur.

Le sénateur Bielish: Ce n'est pourtant pas ce que perçoit le public. Vous avez lu les rubriques des journaux.

M. Weyman: La valeur des terres a augmenté, les coûts ont grimpé, le revenu a régressé et le rendement de l'exploitation agricole a baissé au point de devenir négatif au cours des deux dernières années dont il est fait état. C'est exactement cette préoccupation qu'illustre ce tableau 7; c'est bien ce que vous dites.

Si vous le permettez, monsieur le président, j'ajouterai qu'en ce qui a trait aux frais généraux, bien que je ne sois pas tout à fait renseigné là-dessus, une grosse partie du matériel agricole, de la machinerie et de l'équipement n'est pas, en fait, assujettie à des taxes comme la taxe de vente. J'ignore ce qu'il en est toutefois des engrais.

Le sénateur Bielish: Cela fait partie de l'impôt global et il en résulte une différence sensible depuis que l'inflation s'est mise à monter en flèche.

[Text]

Senator Hays: Mr. Chairman, I have a few questions but, very briefly, by way of a preliminary comment, I was very interested in your perspective that the white paper does not purport to draw conclusions. However, we have all seen the reaction of the agricultural community; we have all seen the interpretation put on the report by the media. It seems to me that it is perceived to be a report which does draw conclusions. It is perceived by the community as being anti-agriculture. Rightly or wrongly, the community sees the statistics assembled cast in a certain light; they see emphasis on certain statistics, or an analysis of those statistics as being unfair, and as drawing a conclusion that the three initiatives that the government wanted comment on as being things that should not be changed and that the farm community is treated very well now. I would be interested in your comment, and how you would react to that. By way of specifics, there does not seem to be a comparison to other Canadian taxpayers who must have invested as much money as the agricultural community need to have invested to carry out their business. Farmers may be foolish people, and being one I can say that it is not a good business compared to other businesses and, therefore, I must be foolish. For instance, a farmer must have a large amount of money in order to invest in land and equipment and to pay his operating expenses. I also practise law and have virtually no money invested in that business, and it is a much better business. As well, the Government of Canada, through its support of post-secondary education, gave me a great deal of assistance in acquiring the skills I require to carry out my practice. What the Department of Finance does not do in the paper is recognize that reality. I think the agricultural community is very upset about that.

I am interested in your reaction to the general tenor of the report, particularly now that we have had the benefit of hindsight and can see how the community that it is addressed to has been provoked by the manner in which the report deals with the three issues.

Do you agree that it has failed in its attempt to be strictly objective? Secondly, why are there no comparisons of the kind that I have discussed?

The report compares farmers to all Canadians, yet farmers have half a million dollars invested in their businesses. Why not compare farmers to Canadians who have similar amounts of capital invested in their businesses and the kinds of returns they get? To use an expression from the energy sector, their hurdle rate is 15 per cent return, and if those in the energy sector do not receive a 15 per cent return projected, they do not invest. Those involved in the agricultural sector, because that sector is composed of individuals, are locked into a situation where they cannot do that.

I have some further questions to ask, but I will pause now so that you can answer those which I have just asked.

Mr. Weyman: Mr. Chairman, we certainly believed that this was an objective report. Since we were asked to deal with three particular issues—the three with which the government was concerned—first of all we had to focus on those issues and

[Traduction]

Le sénateur Hays: Monsieur le président, j'ai quelques questions à poser, mais auparavant et très brièvement, j'aimerais dire que j'ai été très intéressé d'apprendre que le Livre blanc ne vise pas à tirer des conclusions. Toutefois, nous avons tous constaté la réaction du monde agricole et l'interprétation qu'ont donnée les médias de ce rapport. Il me semble qu'on a recueilli l'impression que ce rapport tire effectivement des conclusions. La collectivité agricole juge que ce document lui est défavorable. A tort ou à raison, elle estime qu'on a interprété les données statistiques en insistant sur certaines d'entre elles ou en en faisant une analyse erronée de manière à conclure que les trois mesures sur lesquelles le gouvernement avait sollicité des commentaires, portent sur des aspects qu'il ne faut pas changer et que les agriculteurs sont très bien lotis à l'heure actuelle. J'aimerais connaître vos impressions et votre réaction à cet égard. Pour être plus précis, il ne semble que d'autres contribuables canadiens doivent investir autant que les agriculteurs pour rester en affaires. Les agriculteurs, dont je suis, sont peut-être fous et je puis affirmer que l'agriculture n'est pas une bonne entreprise comparée à d'autres et que je dois être fou moi-même. Par exemple, un agriculteur doit disposer d'un gros capital pour acheter la terre et l'équipement et payer ses frais d'exploitation. J'exerce aussi le droit et je n'ai pratiquement rien investi dans cette activité qui est pourtant beaucoup plus rentable. Par ailleurs, le gouvernement du Canada, par le soutien qu'il accorde à l'enseignement post-secondaire, m'a grandement aidé à acquérir les compétences dont j'ai besoin dans mon métier d'avocat. Dans son Livre blanc, le ministère des Finances n'admet absolument pas cette réalité. C'est à mon avis ce qui inquiète au plus haut point le monde agricole.

J'aimerais savoir ce que vous pensez de la teneur générale du rapport, surtout maintenant que nous avons eu l'occasion d'y réfléchir après coup et de voir comment la collectivité visée s'est irritée par la façon dont le rapport traite les trois questions.

Êtes-vous d'accord pour dire que les auteurs du rapport n'ont pas réussi à être strictement objectifs? Deuxièmement, pourquoi n'y a-t-on fait aucune comparaison comme celle dont j'ai parlée?

Le rapport compare les agriculteurs à tous les Canadiens, même si eux ont investi un demi million de dollars dans leurs entreprises. Pourquoi ne pas les comparer à ceux qui ont investi pareil montant dans d'autres activités et le rendement qu'ils en obtiennent? Pour utiliser une expression du secteur de l'énergie, leur seuil de rendement est de 15 p. 100 à défaut de quoi les investisseurs du secteur de l'énergie n'investiraient plus. Les agriculteurs, qui sont des particuliers, sont pris au piège et ils n'ont pas ce choix.

J'ai quelques autres questions à poser, mais je ferai une pause maintenant pour vous permettre de répondre à celles que je viens de formuler.

M. Weyman: Monsieur le président, chose certaine, nous croyons que le rapport était objectif. Comme on nous avait confié l'étude de trois questions précises - celles qui préoccupaient le gouvernement - nous devions, avant tout, nous con-

[Text]

analyze them and present the conclusions that we reached. That we have done.

The second point relative to your questions, senator, is that during the period of consultation the department had with the agricultural community, including major farm associations and provincial departments of agriculture, there was, in fact, complete agreement with the data presented in the paper well before the paper was published. That has not been apparent in terms of certain press reports and other statements made, but in fact, just two weeks ago we met again with the representatives of two major farm associations, and the conclusion drawn from that meeting was that they accept the data.

In terms of press reports, there has been some indication that some of the earlier press reports themselves drew some conclusions that were not well-founded, based on this particular data. It is a very sensitive area. There is a strong feeling out there that reacts to this data being presented very bluntly in black and white and in printed form, particularly when we refer in the paper, as we do, to the fact that the effective income tax rate for the farm community is 4 per cent. There are many other taxpayers who feel that that is not fair. So there is a great deal of difficulty, when one presents statistical data, in knowing how far to go and what comparisons to make.

Although I appreciate that a certain amount of capital is required to operate a farm, I suggest that while that amount of capital may be more than is required to operate a law practice, it is nowhere near as great as that required to operate a heavy industrial concern.

There are comparisons to make, and Table 7 acknowledges that. Table 7 acknowledges clearly that the real returns on a current basis, because of the underlying values of the farm assets, have diminished to the point of disappearing. That means that it is nearly impossible for a person to get into farming. The table is not an attempt to resolve the problem, because that was not our mandate. It merely sets forth clearly that the returns have diminished to the point where, on a current basis, they no longer exist, and that means, for all the reasons we have discussed, that it is almost impossible for a person to get into that business.

Senator Hays: I am sure the statistics are accurate and would pass any test. The problem is that those in the agricultural community see the report as being highly coloured by virtue of the statistics chosen. You can say that in a general way some businesses require a fair amount of capital, but it just escapes me as to why that was not addressed in the report. Why was there not an apple-to-apple comparison? Why was there not a comparison made to Canadians who require half a million dollars investment in their upholstery shop or in their taxi business, or whatever? Why were the kinds of returns those people receive not set out in the report? I do not know what that comparison would show, but I think it would be interesting and would give farmers some idea of where they are or where they would be if they chose to liquidate their capital assets and to become involved in another business. I think it would give the people of Canada a fair view of what that particular segment of our economy is doing vis-à-vis other seg-

[Traduction]

centrer sur ces questions, les analyser et présenter les conclusions que nous avons tirées. C'est ce que nous avons fait.

En deuxième lieu, sénateur, il faut vous dire que pendant la période de consultation du ministère avec la collectivité agricole, au cours de laquelle il a rencontré les grandes associations agricoles et les ministères provinciaux de l'Agriculture, tous avaient accepté les données qui figurent au Livre blanc bien avant sa parution. La presse et d'autres commentateurs n'ont rien dit à ce propos, mais il y a à peine deux semaines, nous avons de nouveau rencontré les représentants des deux principales associations agricoles, et il est ressorti de cette réunion qu'elles acceptaient les données.

Pour ce qui est des comptes rendus de la presse, il semble que dans le passé, certains journalistes aient, au début, interprété ces données à leur façon. C'est un domaine très délicat. Le milieu agricole vivement au fait que ces données soient présentées imprimées noir sur blanc, sans explication surtout que nous disons dans le Livre blanc que le taux d'imposition du revenu réel des agriculteurs est de 4 p. 100. Bien d'autres contribuables y voient là une injustice. Il est donc très difficile, lorsqu'on présente des données statistiques de savoir jusqu'où aller et quelles comparaisons faire.

Certes je reconnais qu'il faut un certain capital pour exploiter une ferme, mais bien qu'il en faille moins pour exploiter un cabinet d'avocat, nous sommes très loin du compte lorsqu'il s'agit d'une grosse entreprise industrielle.

Certaines comparaisons doivent être faites, et le tableau 7 le reconnaît. On y reconnaît nettement que le taux de rendement nominal étant donné les valeurs sous-jacentes des actifs agricoles, ont diminué au point de disparaître. Cela signifie qu'il est presque impossible à quiconque de se lancer en agriculture. Le tableau ne vise pas à résoudre le problème, parce que tel n'était pas notre mandat. Il indique simplement que le rendement diminué au point où, à l'heure actuelle, il n'existe plus, et cela signifie, pour toutes les raisons dont nous avons discuté, qu'il est pratiquement impossible à quiconque de se lancer dans ce genre d'entreprise.

Le sénateur Hays: Je suis sûr que les données sont précises et sans failles. Mais les membres de la collectivité agricole jugent que le rapport est biaisé à cause de données statistiques choisies. Vous pouvez dire de façon générale que certaines entreprises ont besoin de capitaux considérables, mais je ne comprends pas pourquoi cette question n'a pas été abordée dans le rapport. Pourquoi n'a-t-on pas comparé les pommes avec des pommes? Pourquoi n'a-t-on pas établi de comparaison avec les Canadiens qui doivent investir un demi million de dollars dans leur atelier de rembourrage ou leur entreprise de taxi ou que sais-je? Pourquoi le genre de rendement que ces personnes obtiennent ne figurait-il pas dans le rapport? J'ignore ce que cette comparaison révélerait, mais il serait intéressant de le savoir et les agriculteurs pourraient mieux se situer et savoir où ils en seraient s'ils choisissaient de liquider leur actif immobilisé et de se lancer dans une autre affaire. La population canadienne pourrait mieux juger de ce que ce secteur particulier de notre économie fait par rapport à d'autres qui sont dans

[Text]

ments of the economy in similar positions. I do not think that the comparison is a valid one.

I think the minister and the Department of Finance should take a lesson from this—that is, that this particular paper is seen—maybe unfairly so—as being coloured, as drawing conclusions by virtue of the statistics chosen, to be presented. This may have been unintentional, but I think that that has happened and there is some embarrassment that arises out of that.

Do you have any statistics of that nature, on people who have certain amounts of capital invested? Have you drawn any comparisons to the fisheries industry, for example, so that you are comparing apples to apples?

Mr. Weyman: We do not have that comparative data. We did not believe at the time the paper was being prepared that that type of comparison was necessary or would be useful. The only comment made in the paper is to draw attention, again focussing on the farming sector, to the amount of equity levels in relation to total capital invested that correlates with the financial health or financial malaise within the experience of the farming sector. I think we have said that, if the equity is 25 per cent or less, that is very healthy—I am referring to page 14 of the paper. That deals with the context of financial difficulty in relation to farming. Again it is looking at the less-than-healthy situation and looking at some basic data that, again in the context of farming, is a measure of financial health or financial malaise. That is set out at page 14 of the paper.

Senator Hays: Would it not have been useful to have a comment in the paper on why those numbers are as high as they are? That is, in part, caused, in my view, by the fact that the equity is very high, the market for land is restricted, and there is pressure to increase the unit size, giving an artificially-high price for that particular commodity because there is not much for sale, and there is not much for sale because everyone's equity is high and it is a family-oriented thing. A comment like that might temper the very provocative statement, which suggests that farmers have half a million dollars and are very rich people; but who else has to have a half a million dollars to have a bad job? That is really more of a comment than a question.

On page 18 you refer to the minimum tax that is currently under discussion, and your department, I presume, is doing some work on that. You also say that many farm tax-filers account for a significant proportion of high-income non-taxable individuals who could be affected by a minimum tax currently under consideration. That is of great interest to farmers and is a very provocative statement, because many farmers have large gross incomes,—for instance, \$100,000 to \$1 million—and yet have zero net income. Can you give us any further enlightenment on how many farm filers there are and how that fits into the general comment here?

Mr. Weyman: Mr. Chairman, we do not have the actual numbers for the farming sector that fall into that description that you have referred to, but there is within the farming sector, if I could answer that in general terms, a higher than average proportion of low or zero taxpayers who have high income.

[Traduction]

des situations semblables. Je ne pense pas que cette comparaison soit valable.

Le ministre et le ministère des Finances devraient en tirer une leçon: ce Livre blanc est perçu, peut-être injustement, comme étant tendancieux: il renferme des conclusions axées sur certaines statistiques choisies. Cela a peut-être été involontaire, mais il n'en demeure pas moins que c'est une source d'embarras.

Avez-vous des chiffres de cette nature, sur ceux qui ont investi un certain capital? Avez-vous fait des comparaisons avec l'industrie de la pêche par exemple, de façon à comparer les pommes avec les pommes?

M. Weyman: Non. Lorsque nous avons rédigé le Livre blanc, nous ne croyions pas que ce genre de comparaison était nécessaire ou serait utile. Nous voulions simplement attirer l'attention, en nous centrant sur le secteur agricole, sur la somme des actifs propres par rapport au total investi de quoi découle la santé ou le malaise financier au sein de la collectivité agricole. Nous avons dit, je pense, que si l'actif propre représentait 25 p. 100 au moins, du total investi, l'entreprise était saine. Je vous renvoie pour cela à la page 14 du Livre blanc. On y traite des difficultés financières dans l'agriculture. Une fois de plus, on étudie une situation moins que prospère et ces quelques données de base, toujours dans le contexte agricole, servent à évaluer la santé ou les difficultés financières de l'entreprise. C'est ce que vous trouverez à la page 14.

Le sénateur Hays: N'aurait-il pas valu qu'on explique dans le document pourquoi ces chiffres sont aussi élevés? À mon avis, ce serait partiellement parce que l'avoir propre est très élevé, le marché des terres agricoles est limité et qu'on veut agrandir les lots. Cela provoque une hausse artificielle des prix car on ne trouve pas beaucoup de terres à vendre parce que les avoirs propres sont élevés et qu'une entreprise agricole est une affaire familiale. Un commentaire comme celui-là pourrait nuancer l'affirmation très tendancieuse selon laquelle les agriculteurs vivent dans l'opulence avec leur demi-million de dollars; mais qui d'autre accepterait de faire leur travail, même pour un demi-million de dollars? Je trouve qu'il y a là matière à réflexion.

À la page 21, vous abordez la question de la mise en application éventuelle d'un impôt minimum. Si je ne m'abuse, le ministère des Finances se livre en ce moment à des études sur le sujet. Vous affirmez que les déclarants agricoles représentent une proportion importante des particuliers à revenu élevé et non imposables qui sont susceptibles d'être touchés par l'impôt minimum dont on envisage actuellement la mise en application. C'est là une perspective fort inquiétante pour les agriculteurs, puisqu'un grand nombre d'entre eux ont un revenu brut élevé, se situant, par exemple, entre 100 000 \$ et 1 million de dollars, même si leur revenu net est de zéro. Pouvez-vous nous donner des précisions sur le nombre d'agriculteurs qui seraient assujettis à l'impôt minimum?

M. Weyman: Nous n'avons pas, monsieur le président, de chiffres précis sur le nombre d'agriculteurs appartenant à la catégorie dont vous faites mention, mais si je peux me permettre de répondre en termes généraux, il y a dans le secteur agricole un nombre supérieur à la moyenne de contribuables à

[Text]

We have compiled data right across the whole population of the country in order to determine the number of so-called high income tax filers who pay no tax or pay low tax. Within that range of data we have identified the fact that there are proportionately more farmers. That is, there is a higher proportion of farmers in that group of income tax filers.

Senator Hays: This may be unfair, Mr. Chairman, but if you have information that could be given to the committee on that I would be interested in knowing what it is. As the debate develops on minimum tax, if it affects farmers disproportionately more than other taxpayers, I would be interested to know as soon as possible, and perhaps then we would have an opportunity to input, through whatever means we have, and to comment about the fairness of taking a farm filer who has high income who, in fact, is losing money and may confront a nasty Department of Finance who wants to take a run at him in that area. I would be interested to know to what extent they are going to be affected. I am anxious to get my inputs, in that it would be unfair to have a minimum tax apply to farmers who are, in fact, when you look at their bottom line, losing money even with the benefits they receive.

Mr. Weyman: I regret the view that the senator has that we are seeking to take a run at anybody and, in particular farmers, but let me just say in response that I think the same answer could be given by all of that category of high income people who are paying little or no tax. The reasons are quite different depending on the sector. The analysis that we have done indicates that the primary components of that data are the tax free half of the capital gains, the dividend tax credit and interest expense deductions. None of those specifically relate to farmers, but if you look at page 15 and the table of the tax provisions that do affect farmers they result in a proportionately greater number of farmers being in the category of high income tax filers paying little or no tax according to the data that we have put together based on Revenue Canada taxation statistics. They really are the facts, but, again, we are not asked to draw any conclusions from those facts but just to present them in another discussion paper.

Senator Hays: If you could let us know I would be grateful to know how many of these farm filers are in the high income non-taxable bracket or close to that.

Mr. Weyman: That information is available and it is part of the data that is presented in the alternative minimum tax discussion paper. At least, it is available for that paper.

The Chairman: Is it classified?

Mr. Weyman: No. I would think we could get permission to release that segment of it to this committee.

[Traduction]

revenu élevé qui ne paient pas ou peu d'impôt. Nous avons compilé des données pour l'ensemble de la population canadienne, afin de déterminer le nombre de déclarants à revenu élevé qui ne paient pas ou peu d'impôt. Toutes proportions gardées, les agriculteurs en constituent la majorité. C'est donc dire qu'il y a une plus forte proportion d'agriculteurs dans cette catégorie de déclarants.

Le sénateur Hays: Cela peut être injuste, monsieur le président, mais si vous avez à ce sujet des renseignements qui pourraient être transmis au Comité, je vous prierais de nous les communiquer. Comme le débat porte sur l'impôt minimum, il importe que nous sachions dès à présent si cette question est susceptible de toucher davantage les agriculteurs que les autres contribuables. De cette façon, nous pourrions peut-être intervenir, dans la mesure de nos moyens, et nous interroger pour savoir s'il est juste que le ministère des Finances harcèle un agriculteur dont le revenu est élevé mais qui, en fait, enregistre des pertes. J'aimerais savoir dans quelle mesure ces agriculteurs vont être touchés par l'impôt minimum. Il me tarde de faire valoir qu'il serait injuste d'assujettir les agriculteurs à un impôt minimum, alors qu'au bout du compte, ces contribuables subissent des pertes, malgré les profits qu'ils réalisent par ailleurs.

M. Weyman: Je regrette que le sénateur ait l'impression que nous voulons harceler certains contribuables, en particulier les agriculteurs. En réponse à sa question, j'aimerais simplement lui faire le même commentaire que lui feraient, je crois, tous les particuliers appartenant à la catégorie des contribuables à revenu élevé qui paient peu ou pas d'impôt. Les raisons de ce non-assujettissement à l'impôt varient sensiblement d'un secteur à l'autre. Notre analyse montre que les principaux facteurs sont l'exemption d'impôt accordée à l'égard de la moitié des gains en capital, le crédit d'impôt pour dividendes et les déductions de frais d'intérêt. Aucun de ces facteurs ne s'applique expressément aux agriculteurs, mais si vous regardez le tableau de la page 17 où sont énumérées les dispositions fiscales touchant l'agriculture, vous constaterez que l'application de ces dispositions explique le nombre proportionnellement plus élevé d'agriculteurs appartenant à la catégorie des contribuables à revenu élevé qui paient peu ou pas d'impôt, selon les données recueillies à partir des statistiques fiscales de Revenu Canada. Ce sont là des faits, mais, ici encore, nous n'avons pas à en tirer de conclusions. Notre travail consiste simplement à les présenter dans un autre document de travail.

Le sénateur Hays: Je vous serais reconnaissant de nous dire, si vous le pouvez, combien de ces agriculteurs appartiennent à la catégorie des particuliers à revenu élevé et non imposable ou ont presque un revenu suffisant pour en faire partie.

M. Weyman: Ces renseignements peuvent être obtenus. Ils font, en tout cas, partie des données présentées dans le document de travail sur la solution de rechange à l'impôt minimum.

Le président: S'agit-il de renseignements secrets?

M. Weyman: Non, je pense que je pourrais obtenir l'autorisation de divulguer au Comité la partie des renseignements qui vous intéresse.

[Text]

The Chairman: Senator Hays, are you satisfied that we are going to get that information?

Senator Hays: Yes. Thank you.

The Chairman: Mr. Weyman, you can send them to the clerk and we will distribute them to members of the committee.

Senator Olson: I have heard Mr. Weyman say a number of times that he did not draw any conclusions from this data, but on page 18 he says:

The average total federal plus provincial taxes paid on farming income for 1980 and 1981 were only \$152 million, giving an effective average tax rate of 4 per cent, just over one-quarter of the average rates on wage and salary income and on non-farm business income.

I think that is a conclusion from the data that is there. Perhaps I do not understand what this Table 9 on page 19 says, because, I believe, that is the basis on which you make that assertion that it is just 4 per cent or one-quarter of businesses other than farmers. Is that on the actual net income that shows up on farm tax filers?

Mr. Weyman: Actually, the percentage, as shown on the bottom line of the table "Average effective rate of tax", is based on the income shown in the top line of the table.

Senator Olson: Where does that come from?

Mr. Weyman: That is the income as shown in the National Accounts; that is not income as reported in an income tax return but is realized income which is computed on an economic basis. For example, if you went to the "income" showing the tax return of a farmer, you would generally find "nil". That is really the point that we have been discussing. Because of the cash basis deduction for inventory and other tax provisions, the income is, in fact, a low amount, but the income as computed in the National Accounts is before the special tax deductions are taken into account. The comparison is fair because the percentages under wage and salary income are related to the \$182.680 billion, which is comparable in terms of wage and salary income, while the \$11.420 billion is comparable for non-farm business. If you would like the corresponding percentages based on the second line of the table which is "Income as reported for tax purposes", then these are the percentages: for the net farm operating income the effective rate of tax is 7.9 per cent, based on income as reported for tax purposes; for wage and salary income the figure is 17.7 per cent, and for non-farm business income it is 21.0 per cent.

We believe those comparisons, based on income as reported for tax purposes, are not really the valid data. The valid data are what are shown in the table in relation to income as determined in the national accounts.

[Traduction]

Le président: Est-ce que cela vous convient, monsieur le sénateur Hays?

Le sénateur Hays: Oui, je vous remercie.

Le président: Pouvez-vous, monsieur Weyman, les faire parvenir au greffier qui les distribuera ensuite aux membres du Comité.

Le sénateur Olson: J'ai entendu M. Weyman répéter à quelques reprises qu'il ne tirait aucune conclusion des données présentées dans le document préparé par le ministère des Finances. Voici pourtant ce qu'on peut lire à la page du document 19:

La moyenne des impôts totaux, fédéral et provinciaux, versés sur les revenus agricoles en 1980 et 1981 n'était que de 152 \$ millions, ce qui donnait un taux effectif moyen d'imposition de 4 p. 100, soit un peu plus du quart du taux moyen d'imposition frappant les revenus salariaux et les revenus d'entreprises non agricoles.

Je pense qu'il s'agit bel et bien là d'une conclusion. J'interprète peut-être mal les données figurant au tableau 9 de la page 20, mais ne sont-ce pas là les chiffres sur lesquels vous vous fondez pour affirmer que le taux d'imposition frappant les agriculteurs n'est que de 4 p. 100, soit le quart de celui auquel sont assujetties les entreprises non agricoles? Ce taux d'imposition est-il calculé en fonction du revenu net réel des agriculteurs?

M. Weyman: En fait, le pourcentage indiqué à la dernière ligne du tableau, soit celle intitulée «Taux effectif moyen d'imposition», est calculé en fonction du revenu indiqué à la première ligne du tableau.

Le sénateur Olson: D'où provient ce chiffre?

M. Weyman: C'est celui qui figure dans les Comptes nationaux. Il ne correspond pas au revenu déclaré, mais au revenu réalisé, qui est calculé sur une base économique. Par exemple, si vous regardez la déclaration d'impôt d'un agriculteur, à la case réservée à l'inscription de son revenu, vous trouverez généralement le mot «zéro». Nous revenons finalement à la question débattue jusqu'ici. En raison des déductions comptables accordées à l'égard des stocks et d'autres dispositions fiscales, ce revenu est en fin de compte très peu élevé, tandis que le montant figurant dans les Comptes nationaux correspond au revenu avant que ne soient calculées les déductions fiscales applicables. La comparaison est juste, puisque les pourcentages, indiqués dans les colonnes des revenus salariaux et des revenus d'entreprises non agricoles sont aussi calculés en fonction des revenus établis selon les comptes nationaux. Vous pouvez aussi obtenir les pourcentages correspondants en vous servant des chiffres indiqués à la deuxième ligne du tableau, c'est-à-dire celle intitulée «Revenu déclaré au fisc». Vous obtenez alors un pourcentage de 7.9 pour cent, qui représente le taux effectif d'imposition calculé en fonction du revenu net d'exploitation agricole. Ce taux est de 17,7 p. 100 dans le cas des revenus salariaux, et de 21,0 p. 100 dans le cas des revenus d'entreprises non agricoles.

Nous croyons que ces comparaisons, fondées sur le revenu déclaré au fisc, ne sont pas vraiment des données représentatives. Selon nous, il est plus juste de calculer ce pourcentage d'après le revenu indiqué dans les Comptes nationaux.

[Text]

Senator Olson: Do those national accounts take into consideration some of the factors that you have described at the bottom of page 8, where you comment on farm returns?

Mr. Weyman: Only realized returns.

Senator Olson: You say:

Over the 12-year period, capital appreciation on land and buildings accounted for just under 70 per cent of total farm returns from the three sources.

The three sources are, of course, operating income; income-in-kind; and appreciation in the value of assets. Over that period of time, of course, you have quite a few sales and, therefore, assets become realized. Are you including part of that inflation when compiling the national accounts?

Mr. Weyman: In Table 9, no capital gains are included, realized or unrealized. The last footnote in the middle of the page indicates that farm and non-farm business incomes do not include capital gains. Only operating income is included in this table. It is only on the basis of operating income that we establish these statistics or data.

Senator Olson: You said you have excluded a large number of the tax provisions, which affect farmers, listed in the box on page 15.

Mr. Weyman: Those percentages are based on national accounts income which I usually think of as being economic income, that is, the value of the income actually produced on the farm, before taking into account the specific tax deductions.

Senator Olson: I fail to understand the fairness of that approach. I am not accusing you of setting up the criteria used for the national accounts, since I believe that Statistics Canada is responsible. Can you tell me why they would not include what the government has decided are proper deductions from income?

Mr. A. MacNevin, Tax Policy and Legislation Branch, Department of Finance: The first line, that is, the income as per national accounts, is the most accurate measure Statistics Canada has as to what the true operating income of each of the three different categories was during the year. That is the income from the operations.

Line 3 on the table is the taxes actually paid on that source of income. Line 3 includes the effect of all provisions.

There are, essentially, two types of provisions: those that reduce the amount of income reported for tax purposes; and those that reduce the tax liability on the income actually reported.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Est-ce que les chiffres des Comptes nationaux tiennent compte de certains des facteurs que vous décrivez au milieu de la page 9, lorsque vous parlez des recettes agricoles?

M. Weyman: Ils tiennent compte uniquement des recettes réalisées.

Le sénateur Olson: Vous dites qu':

au cours des douze années considérées, la plus-value sur les terres et bâtiments agricoles a représenté à peine moins de 70 p. 100 des recettes agricoles globales.

Les trois sources de recettes agricoles sont, bien sûr, le revenu d'exploitation, le revenu en nature et la hausse de valeur de l'actif. Au cours de ladite période, il s'est évidemment conclu un certain nombre de ventes, et l'actif s'est, par le fait même, réalisé. Avez-vous tenu compte, en partie, de cette inflation, au moment de compiler les Comptes nationaux?

M. Weyman: Au tableau 9, il n'est tenu compte d'aucun gain en capital, réalisé ou non. Le dernier paragraphe de la note en bas de page indique que le revenu d'entreprises agricoles et non agricoles ne comprend pas les gains en capital. Seul le revenu d'exploitation est pris en considération dans ce tableau. C'est donc seulement en fonction de ce revenu que nous avons établi ces statistiques ou données.

Le sénateur Olson: Vous dites que vous n'avez pas tenu compte d'une grande partie des dispositions fiscales, énumérées au tableau de la page 17, qui touchent les agriculteurs.

M. Weyman: Les pourcentages qui figurent au tableau 9 sont calculés d'après les données des Comptes nationaux qui, à mon sens, correspondent au revenu économique, c'est-à-dire, à la valeur du revenu effectivement tiré de l'exploitation de la ferme, avant le calcul des déductions fiscales applicables.

Le sénateur Olson: J'ai du mal à comprendre la pertinence de cette démarche. Je ne veux cependant pas vous blâmer pour le choix des critères servant à l'établissement des Comptes nationaux, puisque cette question relève, je crois, de Statistique Canada. Mais j'aimerais quand même savoir pourquoi ces critères ne tiennent pas compte des déductions fiscales dûment autorisées par le gouvernement?

M. A. MacNevin, Direction de la politique et de la législation de l'impôt, ministère des Finances: La première ligne, c'est-à-dire celle qui indique le revenu d'après les Comptes nationaux, est l'indication la plus exacte dont dispose Statistique Canada au sujet du revenu d'exploitation réel réalisé dans chacune des trois catégories au cours de l'année. Il s'agit du revenu tiré de l'exploitation.

La troisième ligne du tableau indique l'impôt effectivement versé sur cette source de revenu. Les chiffres indiqués sur cette ligne tiennent compte de toutes les dispositions fiscales applicables.

Il y a essentiellement deux types de dispositions fiscales: celles qui réduisent le montant du revenu déclaré à des fins fiscales et celles qui réduisent la cotisation exigible à l'égard du revenu effectivement déclaré.

[Text]

The tax figures in line 3 encompass the effect of all of those tax provisions, but the appropriate base is in line 1 of the table, which is the true measure of income from each source.

Senator Olson: Is it the true measure of income without capital appreciation?

Mr. MacNevin: Yes.

Senator Olson: What costs are included?

Mr. MacNevin: All business costs are included; it is net farm or net business income.

Senator Olson: But you said it does not include depreciation.

Mr. MacNevin: It includes depreciation of assets, but not the appreciating unrealized or realized gains in the asset prices. That figure has had subtracted from it their best estimate of the true depreciation.

Senator Olson: Although that helps me understand it a little better, I do not agree with the image it leaves.

Senator Hays: I have a question which deals with agribonds. I understand the reservation about off-balance-sheet financing of agriculture and the reasons for a tax-exempt security, which is analagous to the U.S. industrial bond which is, in fact, equivalent to an agribond. Nonetheless, there is potential for benefit to the agriculture sector through some kind of vehicle that would encourage capital into that area. The difficulty, of course, is how to secure those investments for investors. If we did not secure them, the leakage would be even greater than it would otherwise be.

You do not discuss in this paper the fact that you simply set aside a certain amount of dollars either as a tax expenditure—that is, revenues not received—or as an expenditure—that is, money that might be spent. I know the Minister of Finance has been asked about this and I am not quite sure what his answer was or what the department's position is.

Would not the best way to approach this be to simply set aside a certain amount of money that can be afforded or a certain amount of money that you want to spend on assisting a targeted group of people, namely, the agricultural industry? It would then be an off-balance-sheet or an on-balance-sheet tax expenditure method of achieving that result.

I notice it is not discussed in the paper in that context, and perhaps it could not be, but I am interested in an elaboration on this.

Mr. Weyman: I regret that I cannot answer that question in the context of referring to a particular amount which the minister would be prepared to put into a program of financial assistance.

[Traduction]

Les chiffres indiqués à la troisième ligne tiennent compte de toutes ces dispositions fiscales, mais les meilleurs points de référence sont quand même les chiffres indiqués à la première ligne du tableau, parce qu'ils donnent une indication exacte du revenu tiré de chaque source.

Le sénateur Olson: Il s'agit du revenu calculé sans tenir compte de la hausse de valeur de l'actif?

M. MacNevin: C'est exact.

Le sénateur Olson: Quels frais y sont calculés?

M. MacNevin: Tous les frais d'exploitation y sont calculés; le montant obtenu correspond en fait au revenu net d'exploitation de la ferme ou de l'entreprise.

Le sénateur Olson: Mais vous avez dit que ce montant ne tenait pas compte de l'amortissement.

M. MacNevin: Il tient compte de l'amortissement de l'actif, mais non de la hausse des gains réalisés ou non au niveau de la valeur de l'actif. Ce chiffre correspond donc au revenu, dont on a retanché un certain montant pour tenir compte du mieux possible de l'amortissement réel.

Le sénateur Olson: Même si vos réponses m'aident à comprendre un peu mieux, le tout me laisse encore perplexe.

Le sénateur Hays: J'ai une question au sujet des agro-obligations. Je comprends la réserve exprimée à l'égard de ce genre de financement du secteur agricole et les raisons qui vous font préférer les titres exempts d'impôt, comme il en existe déjà aux É.-U. dans le secteur industriel, et dont la forme est finalement comparable à celle des agro-obligations. Quoi qu'il en soit, je pense que le secteur agricole pourrait éventuellement profiter de l'existence d'un certain type d'instrument susceptible de lui procurer du financement. La difficulté réside bien sûr dans la façon de garantir ces placements pour les investisseurs. Si nous ne les garantissons pas, la déperdition sera beaucoup plus importante qu'elle ne le serait autrement.

Vous ne mentionnez pas dans ce document le fait que vous mettez simplement de côté un certain montant d'argent à titre de dépenses fiscales, c'est-à-dire de recettes non perçues, ou de simples dépenses, c'est-à-dire de fonds disponibles. Je sais que le ministre des Finances a été interrogé à ce sujet, mais je ne suis pas sûr de sa réponse, ni de la position du Ministère.

La solution la plus simple ne consisterait-elle pas à simplement mettre de côté un certain montant d'argent pouvant être débloqué pour aider un certain groupe de contribuables, en l'occurrence les agriculteurs? Il s'agirait alors de recourir à une méthode de calcul des dépenses fiscales pour obtenir le résultat voulu.

Je remarque que le document n'en traite pas comme tel, et n'a peut-être pas à en traiter, mais j'aimerais obtenir des précisions à ce sujet.

M. Weyman: Je regrette de ne pouvoir vous préciser le montant que le ministre serait prêt à consacrer à un programme d'aide financière.

[Text]

Senator Hays: I do not want to know the amount; I am just suggesting a way of approaching the problem.

Mr. Weyman: I agree that the paper does not go into a comparative cost analysis of an agribond program in comparison to a direct expenditure program; it merely identifies certain differences between those two approaches to providing financial assistance to farmers. Without getting into specific costs, it really describes some of the factors associated with each of those programs and makes a comparison between them.

One of the reasons it does not go into specific details is the impossibility of doing so with any kind of precision. If you put numbers on pages, surprisingly or perhaps not surprisingly, readers tend to fix on those numbers as being absolute.

In this area, I think it is impossible to do that because, for one thing, it would depend on market forces. If you go to the marketplace with agribonds, the effective cost to the farmer will depend on the price the market puts on that particular instrument. Perhaps more importantly, it depends on the amount of what we call "tax leakage," that is, the extent to which the tax forgone by the government in putting forward that kind of program—namely, an agribond program, instead of benefiting the farmer ultimately in the price he pays for it—passes through to the investor as an additional return to the investor. That is the key to the immeasurable aspect of this.

Senator Hays: How does the department handle the small business development bond? Does it have mechanisms in place to quantify the tax expenditure in that area; that is, to quantify the benefits provided to the banks to encourage them to make small business development loans?

Is it the experience of the department that that has been a relatively controllable type of program? Or is it completely uncontrollable?

Mr. Weyman: Perhaps I can answer by saying that it has not gone out of control. As you know, the present program is limited to a financial difficulty criterion. The farming community, of course, is a substantial user of the program. Since it was introduced in its present form in November of 1981, some \$700 million has been financed through small business development bonds, of which about \$400 million has gone to the farming sector. I think that is the order of magnitude, according to the most recent numbers that we have. We can compute the revenue cost of the program, but I do not have a dollar amount available at the moment.

Senator Hays: Is the Small Business Development Bond Program one that you feel you do have control over the tax expenditure on? Perhaps you have answered that, and perhaps the answer is a simple "yes."

[Traduction]

Le sénateur Hays: Je ne veux pas avoir de chiffres; je veux simplement savoir ce que vous pensez de cette façon d'aborder le problème.

M. Weyman: Je conviens avec vous que le document ne fait pas d'analyse comparative des coûts d'un programme d'agro-obligations par rapport à un programme d'aide financière directe; il se contente de relever certaines différences entre ces deux façons d'offrir l'aide financière nécessaire aux agriculteurs. Sans donner de chiffres précis, le document décrit certains des facteurs inhérents à chacun de ces programmes et en fait la comparaison.

L'absence de détails précis s'explique en partie par le grand nombre d'impondérables. Si vous donnez des chiffres, les lecteurs ont, étonnamment ou non, tendance à les considérer comme absolus.

Dans ce domaine, je pense qu'il est impossible de faire des estimations précises, d'abord parce que les forces du marché jouent beaucoup. Si vous émettez des agro-obligations, les bénéfices que pourra en tirer l'agriculteur seront fonction du prix de ces titres sur le marché. Ce qui est plus important encore, l'attrait de ces titres dépendra de leur valeur en tant qu'«échappatoire fiscale», c'est-à-dire des économies d'impôt qu'ils permettront à leurs acheteurs de réaliser. Donc, un programme d'agro-obligations, plutôt que de profiter à l'agriculteur, finira par être plus attrayant pour l'investisseur puisqu'il lui procurera un revenu supplémentaire. C'est là l'essentiel des impondérables dont il faut tenir compte.

Le sénateur Hays: Comment le ministère traite-t-il les obligations pour le développement de la petite entreprise? Possède-t-il des mécanismes pour en évaluer les coûts fiscaux, en d'autres termes, pour mesurer les avantages accordés aux banques pour les inciter à consentir des prêts pour le développement de la petite entreprise?

D'après l'expérience du ministère, ce programme est-il à peu près contrôlable? Ou est-il complètement incontrôlable?

M. Weyman: Je pourrais vous répondre en vous disant que nous n'avons pas perdu le contrôle. Comme vous le savez, le programme actuel s'adresse aux entreprises qui ont des difficultés financières. Naturellement, ce sont en grande partie les exploitants agricoles qui y recourent. Depuis qu'il a été modifié en novembre 1981, environ 700 millions de dollars de financement ont été injectés sous forme d'obligations pour le développement de la petite entreprise, dont 400 millions de dollars l'ont été dans le seul secteur agricole. La proportion serait à peu près de cet ordre, selon les chiffres les plus récents que nous possédons. Nous pourrions en calculer les coûts-avantages, mais il m'est impossible de vous donner des montants pour le moment.

Le sénateur Hays: Pouvez-vous contrôler les coûts fiscaux d'un programme comme le programme d'obligations pour le développement de la petite entreprise? Je m'excuse, mais vous avez peut-être déjà répondu à cette question et dans l'affirmative, peut-être.

[Text]

Mr. Weyman: The answer is that it is controllable. It has not gone out of control in terms of the expenditure cost—the revenue cost—skyrocketing.

Senator Hays: Is the only control mechanism that the government uses that of regulating access to the program? Or are there other mechanisms that control the amount of money that is advanced to taxpayers under the Small Business Development Bond Program.

Mr. Weyman: Under the small business program that is in place today, there are basically two criteria: one is the financial difficulty criterion; the other being that the loan shall be for not less than \$10,000 or for not more than \$500,000. All of that is in place in the present program.

The only other factor—and I do not think it comes into play—is a supply/demand factor, specifically on the supply side. It is only financial institutions that can make these funds available—they are not available to individual investors—and the financial institutions are of course only interested in the type of program under which the return on the bond is not taxable if in fact they are in a tax paying position otherwise.

Certain financial institutions—the banks specifically—are not in a tax paying position otherwise or have other means of reducing their taxes, such as foreign tax credits, and for that reason they are not as attracted to these bonds as they might otherwise be.

Senator Hays: Does the department have experience with any other kind of instrument, that is, other than the small business bond, where it has been confronted with the problem of controlling the amount of tax expenditure that government makes to benefit a certain segment of the economy, or all Canadians?

Mr. Weyman: I can only answer the question in a general way. The rationale in using the income tax system for a program of this type is that it is a generic mechanism. In other words, it benefits all taxpayers; or all taxpayers in financial difficulty; or maybe it is all farmers, if it is a program targeted to the agricultural community. So, it is generic.

The other aspect of the tax expenditure type of program is that it should not be too rich. There is evidence—and I can refer specifically to the scientific research tax credit as an example—that if the benefit is too rich through the income tax system, the program tends to go out of control. That, regrettably, was the experience with the Scientific Research Tax Credit Program, with the result that a moratorium had to be placed on the program last October.

Given a program that is not extremely generous and on the premise that, by its nature, through the income tax system it will be generic in type, that will lead to a view of the scope of the program and the financial extent to which it will go. I think experience has shown that, by and large, such programs will not go out of control, if kept within those parameters.

Senator Robertson: Coming back to the point of appreciated values, about which there was some discussion earlier, the farming community that I am familiar with is in a lot of dif-

[Traduction]

M. Weyman: En effet, ce programme est contrôlable. Ses frais sont tout-à-fait contrôlés. Je veux parler des frais relatifs aux revenus. Ils ne montent pas en flèche.

Le sénateur Hays: Est-ce uniquement en régularisant l'accès au programme que vous exercez vos contrôles? Ou avez-vous d'autres mécanismes pour contrôler les montants avancés aux contribuables en vertu du programme d'obligations pour le développement de la petite entreprise?

M. Weyman: L'accès à ce programme, dans sa forme actuelle, se fonde sur deux critères: Premièrement, l'entreprise doit avoir des difficultés financières; deuxièmement, le prêt ne doit pas être inférieur à 10 000 \$, ni supérieur à 500 000 \$. Ces conditions sont prévues dans le programme actuel.

Le seul autre facteur — et je ne crois pas qu'il en soit question ici — est relatif à l'offre et à la demande, et plus particulièrement à l'offre. Seules les institutions financières peuvent libérer ces fonds — et non les particuliers. Evidemment, celles-ci ne sont intéressées qu'à des programmes d'obligations dont le rendement est exempt d'impôt si, naturellement, elles paient déjà des impôts.

Certaines institutions financières — les banques en particulier — ne paient pas d'impôt ou possèdent d'autres moyens pour réduire leurs impôts, comme les dégrèvements pour impôts étrangers et en conséquence, elles sont moins attirées par ses obligations que si leur situation fiscale était autre.

Le sénateur Hays: Le ministère a-t-il comme d'autres mécanismes, à part les obligations pour le développement de la petite entreprise, où il lui fallait contrôler les coûts fiscaux engendrés par une mesure destinée à aider un secteur d'activité en particulier ou les Canadiens en général?

M. Weyman: Je m'en tiendrai à une réponse générale. Le recours à des dégrèvements fiscaux dans un programme de ce genre est justifié parce qu'il s'agit d'un avantage universel, en ce sens qu'il rend service à tous les contribuables, du moins à tous les contribuables qui ont des difficultés financières, ou, si vous le préférez à tous les agriculteurs pour autant que ce programme s'adresse au milieu agricole. Il est donc universel.

Par ailleurs, il faut prendre garde que le coût fiscal d'un tel programme ne soit pas trop élevé. Il est prouvé — et je songe précisément au crédit d'impôt accordé pour encourager la recherche scientifique, par exemple — que si les avantages fiscaux sont trop intéressants, le programme échappe à tout contrôle. Malheureusement, c'est ce qui est arrivé avec le programme de crédit d'impôt pour la recherche scientifique, au sujet duquel on a dû imposer un moratoire en octobre dernier.

Comme ce programme n'est pas si généreux et vu qu'il est fondamentalement universel, ses avantages étant attribués par le biais du régime fiscal, nous pouvons assez facilement prévoir quelle sera son étendue et quelles obligations financières il entraînera. Je crois que l'expérience nous a montré que, grosso modo, ce genre de programme demeure contrôlable, si l'on respecte ces paramètres.

Le sénateur Robertson: J'aimerais revenir à la question de la valeur ajoutée, dont nous avons discuté plus tôt. Le secteur agricole, que je connais bien, a de sérieuses difficultés, et ce, en

[Text]

difficulty, and one of the reasons for the difficulty is the fact that members of that community have been allowed large amounts of credit by the banking community. They are now having a great deal of difficulty in repaying the loans taken out on the basis of appreciated values.

It has been suggested that the appreciated value would be a factor only if the farm were sold. It seems to me that these appreciated values have resulted in our farmers now being in considerable difficulty with the banking community, the reason being that they were able to use those appreciated values for collateral, and because it was such a temporary and fragile appreciation, they are now in deep water.

Being new on the committee, I have not had an opportunity to digest matters completely, but it seems to me that from some of the statistics one could draw the inference that one should be very careful in dealing with appreciated values. While such values are fine when the farm is sold, they can lead the farmer into a great deal of difficulty if used simply to increase farm loans.

I do not know what some of our farmers are going to do, given their present situation. I do not think the banking community has served our farmers well when it comes to the matter of appreciated values of farms.

If we come around to the point where we must ignore appreciated values, then there had better be a mechanism which applies to the banking community as well.

Mr. Weyman: I can certainly appreciate the observations you have made, Senator Robertson. Regrettably, the experience of today stems from events that took place three or four years ago, when those values were high and interest rates low.

I am not in a position to attribute blame in the sense of whether the banks served the farming community well or whether the farmers believed that continuing farm commodity prices and low interest rates were all they needed to be able to proceed through expansion or acquisition of new farms, or whatever was taking place. Certainly, it did happen.

Perhaps the point to be drawn from your comments, Senator Robertson, is that the possible remedy now need only be a short-term remedy, to deal with the specific problem, and not a long-term permanent remedy, which perhaps these proposals represent.

That is a personal observation and not a conclusion that should necessarily be attributed to the Department of Finance. It is, however, an observation that I make based on your comments.

Senator Robertson: I think this is something that the agricultural and banking communities, and the financial community generally, should be prepared to look at, with a view to preventing a recurrence. It was wrong. Very often the inflation on agricultural lands took place for the wrong reasons; that is, it was not because of agricultural activity but other activities, which reflected, improperly, on the value of agricultural land being used for agricultural purposes.

[Traduction]

partie parce que les banques ont consenti des prêts très élevés aux agriculteurs. Ceux-ci ont maintenant beaucoup de difficulté à rembourser les prêts qui leur ont été accordés en se fiant sur la valeur ajoutée de leurs biens.

On dit que la valeur ajoutée n'est réalisée que lorsque la ferme est vendue. J'ai l'impression qu'à cause de cette valeur ajoutée, nos agriculteurs ont bien des problèmes avec les banques, car leurs biens ont été nantis en fonction d'une valeur ajoutée qui n'était que temporaire et volatile. Ils sont maintenant dans l'eau bouillante.

Comme il n'y a pas longtemps que je fais partie du Comité, je n'ai pas encore eu l'occasion d'étudier le sujet à fond, mais il me semble qu'à partir des statistiques, on peut en déduire qu'il faut être bien prudent de la valeur ajoutée. Bien que celle-ci soit intéressante en cas de vente, elle cause bien des problèmes à l'agriculteur quand, celui-ci s'en sert pour obtenir un prêt agricole plus considérable.

Je me demande comment vont s'en tirer certains de nos agriculteurs, dans la situation actuelle. À mon avis, les banques n'ont pas tellement rendu service à nos agriculteurs en leur consentant des prêts en fonction de la valeur ajoutée de leur ferme.

Si nous devons en conclure qu'il faut exclure la notion de valeur ajoutée, il faudrait alors imaginer un mécanisme qui satisferait également les banques.

M. Weyman: Je crois que vos observations sont justes, sénateur Robertson. Malheureusement, les problèmes auxquels nous faisons face aujourd'hui viennent des mesures qui ont été mises en place il y a trois ou quatre ans, à l'époque où la valeur ajoutée était haute et où les taux d'intérêt étaient bas.

Loin de moi l'idée de jeter le blâme à qui que ce soit. J'aurais peine à dire si les banques ont vraiment rendu service au secteur agricole ou si les agriculteurs se sont imaginés qu'il suffisait que les prix des produits agricoles demeurent stables et que les intérêts soient faibles pour qu'ils puissent songer à donner de l'expansion à leur ferme ou à en acheter une autre. Il y a certainement des deux.

À partir de vos observations, sénateur Robertson, nous pourrions peut-être en conclure que la solution à ce problème particulier doit être apportée à court terme et non à long terme comme le voudrait cette proposition.

C'est un point de vue personnel et pas nécessairement celui du ministère des Finances. Je vous avoue cependant que cette opinion découle de votre observation.

Le sénateur Robertson: C'est une idée que les milieux agricoles et bancaires, et les milieux financiers en général, devraient examiner si l'on veut que cela ne se reproduise plus. Nous avons eu tort d'adopter une telle mesure. Très souvent, le prix des terres agricoles suit à tort une tendance inflationniste, et ce, non pas à cause des activités agricoles qui s'y déroulent, mais pour d'autres facteurs qui influent anormalement sur la valeur des terres utilisées à des frais agricoles.

[Text]

In any event, those are my observations. I realize that it is not something that lies wholly within your purview, Mr. Weyman. I think it is something that we should look at.

Senator Hays: I would say that the situation you describe applies equally to Alberta.

Senator Robertson: Of course it does.

The Chairman: Are there any further questions? If not, I have one concerning part-time farmers and section 31 of the Income Tax Act, which restricts their deductibility. Can you help us in that respect? Do part-time farmers have any justification for complaining about the restriction on their deductibility?

Mr. Weyman: It is a long and difficult subject. In the paper we have analyzed the particular situation. There is quite a bit that I could add. The first point to make, in considering the position of part-time farmers and the treatment of their farming losses, is that before a loss is recognized for income tax purposes in any sector of the economy, there must be a business activity, because the Income Tax Act does not basically allow the deduction for tax purposes of personal living expenses. That is fundamental in the Income Tax Act and it applies to all sectors of the economy. When you focus that on the farming sector, Revenue Canada must first determine whether, in a particular situation, there is a farming business in progress; and the test for that is usually that there must be a reasonable expectation of profit. That applies to the so-called part-time farmer and the full-time farmer, and we assume, of course, that the latter is certainly in business with the reasonable expectation of making a profit.

So the first test that must be applied by Revenue Canada is whether there is a reasonable expectation of profit. Where, I believe, a lot of the confusion arises, in dealing with the section 31 provision of the act, is that in that provision there are no rules set out for determining whether, in fact, there is a farming business in the first place. That is a matter of general principle, which is not spelled out particularly in any section of the Income Tax Act. It is just fundamental to the tax system.

So, the first thing that must be determined by the Revenue Canada assessor is whether there is a reasonable expectation of profit; and the assessors have a list of factors on which they determine, which can lead them to the conclusion as to whether or not there is a reasonable expectation of profit. If there is, and there is a farm business, they then must proceed to the second test, which is the test contained in section 31, of whether the farm income is the chief source of income of the particular taxpayer. That is a matter that the Supreme Court of Canada has dealt with, and their conclusions in the Moldovan case, which is the leading case in this area, are set out on page 23 of the Discussion Paper.

What we are looking at, therefore, is the second category, which is those farmers who do not look to farming as some subordinate source of income for their livelihood, but carry on farming as a sideline business. Even given the words of the Supreme Court—which, as you will appreciate, are very general words—Revenue Canada still has difficulty in applying

[Traduction]

De toute façon, c'est mon point de vue. Je sait que cela n'entre pas entièrement dans vos compétences, M. Weyman. Mais je crois qu'il mérite que nous nous y attardions.

Le sénateur Hays: Cette situation, je crois, s'applique également à l'Alberta, n'est-ce pas?

Le sénateur Robertson: Naturellement.

Le président: Y a-t-il d'autres questions? Sinon, j'en aurais une qui concerne les agriculteurs à temps partiel et l'article 31 de la Loi de l'impôt sur le revenu, qui ne leur permet pas de déduire certaines dépenses de leur revenu imposable. Pouvez-vous nous éclairer sur ce sujet? Les agriculteurs à temps partiel sont-ils justifiés de se plaindre du fait que leurs dépenses ne soient pas déductibles au même titre que celles des autres agriculteurs?

M. Weyman: Cette question est complexe. Dans notre mémoire, nous avons analysé cette situation en particulier. J'aimerais cependant y ajouter ceci. D'abord, examinons le cas des agriculteurs à temps partiel et de leurs pertes d'exploitation. Pour qu'une perte soit déductible du revenu imposable, et ce, dans tous les secteurs de l'activité économique, l'entreprise doit avoir été active, car la Loi de l'impôt sur le revenu ne permet à personne de déduire ses frais de subsistance du calcul de son revenu imposable. C'est un principe fondamental de la Loi de l'impôt sur le revenu, et il s'applique à tous les secteurs d'activité. Dans le secteur agricole, Revenu Canada doit d'abord déterminer si, dans le cas étudié, il y a eu activité agricole, le critère étant généralement les profits raisonnablement escomptés. Cette condition s'applique également aux agriculteurs à temps partiel et aux agriculteurs à plein temps. Nous présumons, naturellement, que les agriculteurs à temps partiel sont eux aussi en affaires pour réaliser des profits raisonnables.

Donc, le premier critère utilisé par Revenu Canada consiste à déterminer si l'on peut raisonnablement escompter un profit. Mais les choses se compliquent, en particulier dans le cas de l'article 31 de la loi, du fait qu'il n'existe pas de règle pour déterminer quand il y a effectivement activité agricole. C'est un principe général, qui n'est pas explicitement formulé dans un article de la Loi de l'impôt sur le revenu. C'est tout simplement le principe fondamental du régime fiscal.

Par conséquent, la première chose que doit déterminer le répartiteur de Revenu Canada est dans quelle mesure on peut raisonnablement escompter un profit; les répartiteurs ont en main une liste des critères servant à établir cette donnée. C'est à partir de ces critères qu'il décide si oui ou non si l'on peut escompter un profit. Si c'est le cas, et si l'entreprise agricole est active, il doit alors évaluer le deuxième critère, qui est prévu à l'article 31, à savoir, déterminer si le revenu agricole est la principale source de revenu du contribuable. Cette question a été abordée par la Cour suprême dans l'affaire Moldovan; elle sert de précédent dans ce domaine. Il en est question à la page 23 du document de travail.

Le cas qui nous occupe, c'est-à-dire la deuxième catégorie, concerne les agriculteurs qui n'exploitent pas leur ferme pour en tirer un revenu secondaire mais qui le font tout de même à temps partiel. Même en s'en remettant au jugement de la Cour suprême — qui, vous l'admettrez, est formulé en termes très généraux — Revenu Canada a encore beaucoup de difficulté à

[Text]

that test to particular factual situations. There can be a whole range of situations where some farmers are held to be part-time and others are not. We see particularly that there are three categories of farmers carrying on a farming business where they are potentially subject to the restrictions on their lost deductions, under section 31. The three categories are as follows: First, we would look at new entrants to farming—those who do not yet have a fully developed farm operation and who must, during that beginning period, supplement their income with off-farm income or off-farm activity. The second category are the active farmers with substantial farm activity, who also have large off-farm income relative to their farm activity. So they really have two substantial business activities. They may or may not fall on one side or other of the line in terms of being part-time farmers. The third category are those farmers in financial difficulty, who are forced to take off-farm work to offset the declines in their farm profitability.

Each one of those factual situations causes a set of problems in relation to the administration of the tax system by Revenue Canada. Revenue Canada—if I could speak for them, because I am aware of their practice in this area—has indicated that a full-time farmer, who is forced, as a result of financial difficulty, to take off-farm work to offset declines in his farm profitability, would not normally be classified as a part-time farmer for the purposes of section 31, and therefore Revenue Canada would not seek to restrict the losses he is sustaining on his farm as a deduction against his off-farm income.

In terms of new entrants, it is more difficult, because the first test has to be met—that there is a reasonable expectation of profit. So if someone is just beginning to farm, there is a question—and it is analogous to the problems that Revenue Canada has encountered in other sectors, such as the artistic community—of when is it a business activity? As an administrative matter, Revenue Canada basically allows the initial period losses to accumulate until it is satisfied that there really is a business activity there, and when it is satisfied of that fact—which often is when there is profit for the first time—it then allows the full deduction of all those earlier period losses against that income. It is a very difficult area and it does cause some heat, because some taxpayers feel that they have been badly treated as a result of that approach.

For the other category, to which I referred—those taxpayers who have two substantial operations, one farming and one not—it is really a matter of opinion as to whether or not they should be allowed full deduction of farm losses in that situation. The tendency would be, as a result of the Supreme Court test in the Moldovan case, that they would probably be restricted in their farm loss deductions. I will not say that that is the group that we are really dealing with in this debate, because I would think that the beginning farmers and the farmers in financial difficulty are also subject to this particular problem.

In conclusion, perhaps I could say, from the revenue point of view, the point of view of what it costs government, that at the present time the restriction on the lost deductions for part-time

[Traduction]

évaluer ce critère dans des situations concrètes. Il existe une grande variété de cas. Certains agriculteurs sont considérés comme des exploitants à temps partiel et d'autres, non. Nous constatons notamment qu'il y a trois catégories d'agriculteurs qui n'ont pas droit de déduire toutes leurs pertes en vertu de l'article 31. Ces trois catégories sont les suivantes: D'abord, il y a les nouveaux exploitants agricoles, c'est-à-dire ceux qui n'ont pas encore une ferme bien organisée et qui doivent, au début, aller chercher un revenu complémentaire dans des activités non agricoles. La deuxième catégorie comprend les agriculteurs qui exploitent activement une ferme d'envergure et qui tirent également des revenus non agricoles de leur exploitation agricole. Ceux-ci ont donc deux sources de revenu commercial importantes. Parfois, on les considère comme des agriculteurs à temps partiel, parfois, non. La troisième catégorie concerne les agriculteurs en difficulté financière, qui sont forcés de prendre un autre emploi pour compenser la diminution de rentabilité de leur ferme.

Chacune de ces trois catégories cause bien des problèmes à Revenu Canada de qui relève l'administration du régime fiscal. Les répartiteurs de Revenu Canada, — si je peux me permettre de parler en leur nom, car je sais bien comment ils traitent ce genre de problème — disent qu'un agriculteur à temps plein qui est forcé, par suite de difficultés financières, à prendre un emploi ailleurs pour compenser la diminution de rentabilité de son exploitation agricole, n'est pas normalement considéré comme un agriculteur à temps partiel aux fins de l'article 31, et que, par conséquent, Revenu Canada ne restreint nullement la déductibilité de ses pertes d'exploitation agricoles de son revenu non agricole.

Dans le cas des nouveaux agriculteurs, c'est plus compliqué, car il est difficile de déterminer si leurs activités offrent une perspective raisonnable de rentabilité. Revenu Canada est donc dans ce cas confronté à un problème comme il l'a été dans d'autres cas du secteur des arts, par exemple, celui de déterminer à partir de quel moment l'activité constitue une entreprise? Au point de vue administratif, Revenu Canada permet à l'agriculteur d'accumuler les pertes de la période initiale jusqu'à ce que son activité puisse être considérée comme réellement une entreprise, habituellement lorsqu'il fait pour la première fois des bénéfices. Il peut à ce moment-là déduire de son revenu toutes les pertes accumulées au cours de cette période. C'est une question très épineuse, car certains contribuables se sentent lésés par cette mesure.

Pour l'autre catégorie à laquelle j'ai fait allusion, celle des contribuables qui ont deux sources de revenu importantes, une agricole et une non agricole, c'est une affaire d'opinion pour ce qui est de savoir s'ils devraient pouvoir déduire toutes leurs pertes agricoles. À la suite du jugement rendu par la Cour suprême dans l'affaire Moldovan, on tendrait à restreindre leurs pertes agricoles admissibles. Ce groupe ne fait pas exclusivement l'objet de notre débat, car ce problème se pose également aux nouveaux agriculteurs et aux agriculteurs éprouvant des difficultés financières.

En conclusion, je pourrais aborder la question des recettes, de ce que représente pour le gouvernement la restriction des pertes agricoles des agriculteurs à temps partiel. Je n'ai pas les

[Text]

farmers represents—we do not have the revenue figure here, but at the bottom of page 24 of the Discussion Paper we state that about \$86.8 million of farm losses were restricted in the year 1981, which, at an average tax rate of 30 per cent, would represent a cost of about \$25 million.

As the paper describes, if that limit were raised or removed, allowing for anticipated behavioural changes in the way tax filers compute their income, these deductions that are available on a cash basis of accounting would escalate significantly to perhaps in the region of \$150 million to \$200 million in a year, if section 31 were repealed. That in capsule form is the way I see the issue relating to section 31.

Senator Hays: When you say “that cost” you are referring to the deferral of moneys which would come into general revenue because the expenses claimed against income in the case of farms, and I suppose in the case of other tax induced spending—in R&D as you mentioned—are supposedly deferrals. Do you have any way of—and let us use the \$25 million which you said would probably be the cost to revenue of allowing the 86.8 to go through unrestricted—picking that up later on or knowing how much is lost for ever? Presumably, if those deductions from income are allowed, they are “expensed” in those years in some income producing enterprise. It seems to me that the test boils down to the fact that we do not mind people deferring income or claiming expenses against other income, provided it is done with a view of making a profit, and there is a comment to that effect in the paper. But we do mind it very much if we never see the money again. Do we have a way of tracking those deferrals of revenue to the national account and picking them up later on? I know that it is difficult to be precise, but do we have even a general way of knowing how much is picked up later on?

Mr. Weyman: I do not think we know how much is picked up later on and we cannot tell in terms of any kind of correlation. What I can suggest by way of a response is that if there is a particular level of loss deduction year by year, we focus on the amount of tax revenue forgone as a result of those losses being set off against other income currented. If that is a permanent situation, then what we are seeing is that every year a certain amount of revenue is forgone which would otherwise not be forgone if there were a restriction.

Senator Hays: Of course, it is not permanent. If the taxpayer “expensed” it in one year, it will catch up to him sooner or later, or is it your experience that the whole thing or a certain percentage is gone forever? It would be a very bad thing to see it going to the increased value of farm land, which would aggravate other problems. I am wondering whether you have a way of assessing this situation.

Mr. Weyman: We do not know for sure whether, on an individual farmer basis or even by profile, later on there is income. I guess the concern is—and it is only a concern—that

[Traduction]

chiffres en main, mais nous indiquons à la page 27 du document d'étude que le montant des pertes agricoles restreint en 1981 a atteint quelque 86,8 millions de dollars, ce qui représente, pour le gouvernement, à un taux d'imposition moyen, des recettes de 25 millions de dollars.

Comme le décrit le document, si ce plafond était relevé ou aboli, permettant aux particuliers de modifier la façon dont ils calculent leur revenu aux fins d'impôt, les déductions permises par le biais de la comptabilité de caisse augmenteraient considérablement pour atteindre quelque 150 à 200 millions de dollars par année, si l'article 31 était supprimé. Voilà, en quelques mots, comment je considère la question de l'article 31.

Le sénateur Hays: Lorsque vous dites ce que représentent ces restrictions, vous parlez de l'impôt qui sera reporté, car les déductions réclamées dans le cas de dépenses agricoles et, je présume, dans le cas d'autres dépenses déductibles d'impôt, celles de R & D, entre autres, comme vous l'avez mentionné, sont supposément des reports d'impôt sur le revenu. Y a-t-il moyen de récupérer les sommes perdues - il s'agit ici de la perte de 25 millions de dollars qu'accuserait le gouvernement s'il permettait la déduction des 86,8 millions de dollars de pertes agricoles qui ne sont actuellement pas admissibles - ou de savoir quelle somme est perdue à jamais? Je présume que si on permet aux agriculteurs de déduire ces pertes de leur revenu, les sommes épargnées au cours de ces années leur permettront d'investir dans une quelconque entreprise rentable. Il me semble que cela revient à dire que nous n'avons aucune objection à ce que des gens diffèrent la déclaration d'une partie de leur revenu ou en déduisent des dépenses engagées pourvu qu'ils le fassent dans la perspective de réaliser un profit, comme nous le signalons dans le document. Toutefois, nous y voyons beaucoup d'objections si nous ne récupérons jamais ces sommes d'une façon ou d'une autre. Y a-t-il moyen de suivre la trace de ces reports d'impôt jusqu'aux comptes nationaux et de récupérer plus tard les sommes perdues? Je sais qu'il est difficile d'être précis à cet égard, mais n'y aurait-il pas une façon générale de savoir dans quelle mesure ces sommes peuvent être récupérées?

M. Weyman: Je ne pense pas que nous puissions savoir quelles sont les sommes récupérées ni faire aucune sorte de corrélation. Nous pourrions, s'il y a un certain montant de pertes déduit tous les ans, déterminer le montant des recettes fiscales dont il faut nous priver en comparant les recettes totales aux recettes courantes. Si la situation se révèle permanente, cela veut dire que nous nous privons chaque année de certaines sommes qui nous reviendraient normalement s'il y avait un plafond.

Le sénateur Hays: Cette situation n'est bien sûr pas permanente. Un contribuable peut bien engager des dépenses une certaine année, mais ne devra-t-il pas tôt ou tard déclarer toutes ces sommes? Un certain pourcentage de ces sommes est-il à jamais perdu? Ce serait très dommage que cela finisse par accroître la valeur des terres agricoles, ce qui aggraverait d'autres problèmes. Je me demande si vous pouvez évaluer cette situation.

M. Weyman: Nous ne savons pas avec certitude si, en général ou en particulier, des revenus sont générés. Je crois qu'il y a une certaine crainte, qu'un groupe de particuliers exploitent

[Text]

there is a group of individuals who are carrying on a farming business—that is to say, they have achieved this reasonable expectation of profit in the first place—who never report income because on a year-to-year basis they always seem to have a loss that just happens to be bobbing below the limit set—behaviourally set—in the Income Tax Act, and that is where this \$86.8 million figure would blow up in our faces if we took the lid off it, because suddenly behaviour would change in terms of the level of loss taxpayers would claim.

Senator Hays: What you are saying is that we do not have a way of quantifying the amounts which these individuals have described year after year. Do we not have a way of equating those losses of income?

Mr. Weyman: The answer is no. What I think you are asking me is: What is the size of the bank account of these particular individuals? These farmers are in a position where they can deduct their inventory on a cash basis. The only control over the amount they can deduct in any given year is how much they have available to spend prior to the end of that year and, in particular, just before the end of that year, on buying additional livestock, feed or whatever. So, though partly it is an acceleration from the next year to the current year—an advancement of deduction, which is due only to timing—there is also a sense of permanency about it because, admittedly, people are putting dollars into the farm economy but at the same time if there were no restriction in that category, they would get unlimited deductions for the dollars they spend.

Senator Hays: But if the farmer acquires inventory of whatever kind, he must dispose or use up that inventory in the coming year, and that comes back to his income. So I submit that money spent is not lost to revenue forever because that particular technique will not work indefinitely! However, there may be techniques that do work. The thing that is bothering me is that the Department of Finance or Revenue Canada do not have a way of trying to quantify deductions under this benefit so that better decisions can be made as to what program should be implemented to restrict the benefit. In that way we could get a better picture of how section 31 type problems should be handled.

Mr. Weyman: That is an interesting point. There are different kinds of expenditures here. There are those on inventory, which are sold the following year and produce revenue and to that extent come back into the taxes, although they may in turn be spent together with other cash that is available the next year to have offsetting deductions and create a loss beyond that—again, subject only to the cash resources of the taxpayer. However, there are other expenses that are not revenue producing which fall into this category, such as land clearing expenses. They are not major expenses but they also comprise part or all of the loss. It is difficult to tell. If you look at the Farm and Off Farm Income By Part-Time Farmers Reporting Farm Losses in 1981 on page 27, a lot of part-time farmers as we define them—it is not strictly the income tax definition of part-time farmers but there is a very close correlation—at least 94 per cent who are in the low categories. The question, which is a very difficult one to resolve, is if the limit was raised, either doubled or removed, would those filers in

[Traduction]

une entreprise agricole - leurs activités offrant une perspective raisonnable de bénéfices - ne déclarent jamais une partie de leurs revenus parce que chaque année le total de leurs pertes ne semble jamais dépasser le plafond fixé - selon le comportement - dans la Loi de l'impôt sur le revenu. Et c'est à ce moment que le montant de 86,8 millions de dollars s'envolerait en fumée, si nous supprimons le plafond, car les contribuables changeraient soudainement leur façon de déclarer leurs pertes.

Le sénateur Hays: Vous dites en gros qu'il est impossible d'évaluer les sommes qu'ont décrites ces particuliers chaque année. N'y a-t-il pas moyen d'égaliser ces pertes de revenu?

M. Weyman: Non. Ce que vous me demandez, en somme, c'est quel est l'état du compte de banque de ces particuliers? Ces agriculteurs sont en mesure de déduire leurs stocks en espèces. La seule limite aux déductions qu'ils peuvent réclamer est la somme des liquidités qu'ils peuvent dépenser avant la fin de l'année et, en particulier, à la fin de l'année, pour acheter, entre autres, du bétail ou du fourrage. Or, bien qu'il s'agisse d'une réclamation anticipée d'une déduction, en raison simplement du choix du moment, il y a également une certaine permanence car, il faut le reconnaître, des gens investissent leurs dollars dans l'économie agricole, mais, s'il n'y avait pas de plafond dans cette catégorie, ils pourraient profiter de déductions illimitées pour les sommes investies.

Le sénateur Hays: Mais si l'agriculteur acquiert des stocks, il doit en disposer ou les utiliser au complet l'année suivante, ce qui constitue son revenu. L'argent dépensé n'est donc pas perdu pour le gouvernement, car on ne peut user indéfiniment de cette technique. Peut-être peut-on y arriver par d'autres techniques toutefois. Ce qui me préoccupe, c'est que le ministère des Finances, ou Revenu Canada, ne peut évaluer le montant des déductions qui peuvent être réclamées à cet égard, de façon à mieux déterminer quel programme devrait être mis en oeuvre pour limiter la perte de recettes. Cela permettrait de mieux voir comment régler les problèmes découlant de l'article 31.

M. Weyman: C'est un point intéressant. Différentes sortes de dépenses sont ici en cause. Il y a celles engagées pour l'achat de stocks qui sont vendus l'année suivante et génèrent un revenu qui est imposable, quoique ce revenu peut être dépensé avec d'autre argent comptant disponible l'année suivante afin de profiter de déductions et créer également une perte. Tout dépend, ici encore, des liquidités du contribuable. Toutefois, il existe d'autres dépenses ne générant pas de revenus qui tombent dans cette catégorie, comme les frais de défrichement. Elles ne sont pas très élevées, mais elles représentent une partie ou la totalité de la perte. C'est difficile à dire. On voit au tableau à la page 31, Revenu agricole et non agricole des agriculteurs à temps partiel déclarant des pertes agricoles, 1981, qu'un grand nombre d'agriculteurs à temps partiel, selon notre définition qui ne correspond pas exactement à celle de Revenu Canada mais qui s'y rapproche énormément, soit au moins 94 p. 100 de ceux-ci, se trouvent dans les catégories inférieures. Il est très difficile de savoir, si la limite était rele-

[Text]

particular have significantly greater losses and, therefore, would revenue costs escalate? In terms of your question, I have to say that there are certain expenses which are today claimable as farm losses that are not directly revenue producing, and to that extent they do not produce taxes later. Interest expense is perhaps the best example of that.

The Chairman: If there are no further questions, I have a couple of administrative details to go over.

First, I want to thank Mr. Weyman and Mr. MacNevin for appearing before us today.

I would like to know whether honourable senators feel there is a need for another meeting on this matter, after having looked at the white paper?

Senator Bielish: Mr. Chairman, I think there were still unanswered question.

The Chairman: They have to be asked to be answered.

Senator Bielish: I do not think, however, that Senator Olson went away completely satisfied.

The Chairman: Perhaps we might need to call on you again, Mr. Weyman.

Mr. Weyman: Would it be this week, Mr. Chairman?

The Chairman: I doubt it. The only other day we have is Thursday at 4.00 o'clock and senators who live some distance away will have already left by then. Perhaps we could be in touch with you by tomorrow and let you know what the situation is. There were a couple of other senators who were not able to be here and they may have some further questions.

Mr. Weyman: Very well, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much, gentlemen.

With respect to the publication "Soil at Risk" which was completed last year by this committee and tabled, evidently that is a very popular publication and although we approved a motion at the beginning of the new session for the printing of a further 10,000 copies, there is apparently a need for more. Therefore I have been advised that a motion is required by this committee to print 10,000 additional copies of the coloured glossy-covered edition of the report entitled "Soil at Risk" and that the chairman should submit this request to the Standing Senate Committee on Internal Economy, Budgets and Administration for approval. Do I have a mover for that motion?

Senator Hays: Mr. Chairman, I so move.

The Chairman: I thank you, Senator Hays.

Just by way of an update on what has happened over the past week as far as administration is concerned, we now have attached to this committee Ms. Sally Rutherford on agriculture and Mr. Pierre Touchette on fisheries. Those two individuals are now seated at the back of the room. If there is any need for a researcher on forestry, we can apply to the Library Research Department and they will make someone available to us for that purpose.

[Traduction]

vée, doublée ou supprimée, ces contribuables déclareraient des pertes beaucoup plus considérables et feraient par conséquent baisser énormément les recettes fiscales. Pour répondre à votre question, je dois dire que certaines dépenses qui sont actuellement déductibles comme pertes agricoles ne génèrent pas directement des revenus et, dans cette mesure, ne sont pas plus tard récupérées en impôt par le gouvernement. Les frais d'intérêt en sont le meilleur exemple.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, je voudrais régler quelques questions administratives.

Je veux d'abord remercier MM. Weyman et MacNevin d'être venus témoigner devant nous aujourd'hui.

Je me demande si les honorables sénateurs voudraient que nous tenions une autre réunion sur cette question, une fois que nous aurons examiné le Livre blanc.

Le sénateur Bielish: Monsieur le président, je crois qu'il y a certaines questions auxquelles on n'a pas encore répondu.

Le président: Il faut les poser pour obtenir une réponse.

Le sénateur Bielish: Je ne crois toutefois pas que le sénateur Olson ait quitté les lieux entièrement satisfait.

Le président: Peut-être devrions-nous vous inviter de nouveau à venir témoigner, monsieur Weyman.

M. Weyman: Cette semaine, monsieur le président?

Le président: J'en doute. Notre prochaine séance aura lieu jeudi à 16 heures et les sénateurs qui demeurent assez loin seront déjà partis. Peut-être pourrions-nous communiquer avec vous demain pour vous donner plus de précisions. De plus, deux ou trois sénateurs n'ont pu assister à cette réunion et pourraient avoir des questions à vous poser.

M. Weyman: Très bien, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie beaucoup messieurs.

En ce qui a trait à la publication «*Nos sols dégradés*» rédigée et déposée l'an dernier par le comité, elle connaît un très grand succès et bien que nous ayons approuvé au début de la nouvelle session une motion prévoyant l'impression de 10 000 nouveaux exemplaires, il semble qu'il faudra en imprimer davantage. On m'a donc fait savoir que le comité devrait présenter une autre motion pour que 10 000 nouveaux exemplaires de l'édition à couverture colorée et glacée du rapport intitulé «*Nos sols dégradés*» soient imprimés et que le président devrait demander l'approbation du comité sénatorial permanent de la régie intérieure, des budgets et de l'administration en ce sens. Quelqu'un veut-il proposer cette motion?

Le sénateur Hays: Je le propose, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie, sénateur Hays.

Je voudrais maintenant faire une petite mise au point. Deux chercheurs sont affectés à notre comité, Mme Sally Rutherford, dans le domaine de l'agriculture et M. Pierre Touchette, dans celui des pêcheries. Ces deux personnes sont actuellement assises à l'arrière. Si nous avons besoin d'un chercheur dans le domaine de la foresterie, nous n'aurions qu'à en faire la demande auprès du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement qui mettrait alors quelqu'un à notre disposition.

[Text]

After consultation with the whip, there has been approval given for meetings of this committee to be held on Tuesday evening or Thursday at 4.00 p.m. Therefore, if it is necessary to recall some of the people who have previously appeared before us, it will either be on Tuesday evenings or Thursdays at 4.00 p.m.

Ms. Rutherford and Mr. Touchette will be preparing for us suggested questions and briefings on the topic which will be discussed at our next meeting. We will try to get that information to you as quickly as possible in order that you may study it.

Bill C-32, the fisheries bill, is now being extensively debated in the other place and has been referred to us for pre-study. We should do this before that bill receives second reading in the other place so it is likely that we will start dealing with that next Tuesday. However, we will let senators know closer to the time.

Apparently Senator Argue was very interested in asking the department some questions on these tax issues on agriculture. If he or any other senators who are not here today would like to ask some questions, we might ask Mr. Weyman and Mr. MacNevin to appear before us again before we submit our report on this matter.

Thank you very much, senators.

The committee adjourned.

[Traduction]

Après consultation avec le whip, il a été convenu de tenir des réunions de ce comité le mardi soir ou le jeudi à 16 heures. S'il faut donc convoquer de nouveau certaines des personnes qui sont déjà venues témoigner, elles seront appelées à revenir soit le mardi soir ou le jeudi à 16 heures.

Mme Rutherford et M. Touchette vont préparer pour nous des questions et des exposés sur les sujets qui feront l'objet de nos discussions à notre prochaine réunion. Nous tenterons de vous faire parvenir cette information le plus tôt possible pour que vous puissiez l'étudier.

Le projet de loi C-32, sur les pêcheries, fait actuellement l'objet d'un long débat à l'autre endroit et on nous a demandé de l'étudier par anticipation. Il faudrait le faire avant que le projet de loi soit adopté en deuxième lecture à l'autre endroit et nous nous y attaquerons, selon toute vraisemblance, dès mardi prochain. En tout cas, nous vous le confirmerons en temps et lieu.

Il semble que le sénateur Argue tenait beaucoup à poser certaines questions sur la fiscalité dans le domaine de l'agriculture à des représentants du ministère. Si lui ou d'autres sénateurs qui ne sont pas ici aujourd'hui veulent poser des questions, nous inviterons peut-être MM. Weyman et MacNevin à venir de nouveau témoigner devant nous, avant que nous présentions notre rapport sur cette question.

Je vous remercie beaucoup, sénateurs.

Le comité suspend ses travaux.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Finance

Mr. C. David Weyman, Assistant Deputy Minister, Tax
Policy and Legislation Branch;
Mr. Alex MacNevin, Tax Policy Officer.

Du ministère des Finances

M. C. David Weyman, Sous-ministre adjoint, Direction de
la politique et de la législation de l'impôt;
M. Alex MacNevin, Agent de la politique de l'impôt.



First Session
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de*

Agriculture, Fisheries and Forestry

l'Agriculture, des pêches et des forêts

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, March 26, 1985

Le mardi 26 mars 1985

Issue No. 3

Fascicule n° 3

First proceedings on:

Premier fascicule concernant:

The examination of the subject-matter
of the Bill C-32, intituled: "An Act to
amend the Fisheries Act"

L'étude de la teneur du Projet de loi
C-32, intitulé: «Loi modifiant la Loi
sur les pêcheries»

Second proceedings on:

Deuxième fascicule concernant:

The examination of the Discussion
Paper entitled "Tax Issues In
Agriculture"

L'étude du document de travail intitulé
«Questions fiscales dans l'agriculture»

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin
Le Moyne	(or Doody)
*MacEachen	Robertson
(or Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin
Le Moyne	(ou Doody)
*MacEachen	Robertson
(ou Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Preceedings of the Senate,
Wednesday, March 13, 1985:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Doody moved, seconded by the Honourable Senator Phillips:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and consider the subject-matter of the Bill C-32, intituled: “An Act to amend the Fisheries Act”, in advance of the said Bill coming before the Senate, or any matter relating thereto; and

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, February 27, 1985:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Doody moved, seconded by the Honourable Senator Macdonald (*Cape Breton*):

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and report upon the Discussion Paper entitled: “Tax Issues in Agriculture”, issued by the Department of Finance, tabled in the Senate on 5th February, 1985; and

That the Committee be empowered to engage the services of such professional, clerical and technical personnel as may be required for the purpose of the said examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRES DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat, le mercredi 13 mars 1985:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Doody propose, appuyé par l'honorable sénateur Phillips,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier la teneur du Projet de loi C-32, intitulé: «Loi modifiant la Loi sur les pêcheries», avant que ce projet de loi soit soumis au Sénat ou toute question s'y rattachant; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services des conseillers et du personnel technique, de bureau et autre dont il pourra avoir besoin aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Extrait des procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 février 1985:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Doody propose, appuyé par l'honorable sénateur Macdonald (*Cap-Breton*),

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à faire enquête et rapport sur le document de travail intitulé: «Questions fiscales dans l'agriculture», émis par le ministère des Finances, déposé au Sénat le 5 février 1985; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services des spécialistes, du personnel technique et de bureau jugés nécessaires aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 26, 1985

(6)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:05 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Bielish, Le Moynes, Marshall, McGrand, Robertson and Thériault. (6)

Other Senators present: The Honourable Senators Argue, Godfrey and LeBlanc (*Beauséjour*)

In attendance: Ms. Sally Rutherford and Mr. Pierre Touchette, Research Officers, Research Branch, Library of Parliament.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From the Department of Fisheries:

Mr. Louis Tousignant, Assistant Deputy Minister, Policy and Planning;

Mr. Pierre Asselin, Director, Legal Services;

Mr. D. S. Derousie, Director, Operations Branch, Pacific and Freshwater Fisheries.

From the Farm Credit Corporation:

Mr. Eiliv H. Anderson, Chairman;

Mr. Terry Kremeniuk, Director of Corporate Planning.

The Committee proceeded to examination of the subject-matter of Bill C-32, entitled: "An Act to amend the Fisheries Act".

Mr. Tousignant made a statement and he, and the other witnesses of the Department of Fisheries and Oceans, answered questions.

It was—

Agreed:—That further examination of the subject-matter of Bill C-32 be adjourned to a later date.

At 12:10 p.m. the sitting was suspended.

At 12:15 p.m. the sitting resumed.

The Committee resumed the examination of the Discussion Paper entitled "Tax Issues in Agriculture".

Messrs. Anderson and Kremeniuk answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 26 MARS 1985

(6)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 h 15, sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Bielish, Le Moynes, Marshall, McGrand, Robertson et Thériault. (6)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Argue, Godfrey et LeBlanc (*Beauséjour*).

Également présents: M^{me} Sally Rutherford et M. Pierre Touchette, attachés de recherche, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement.

Sont aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

Du ministère des Pêches et Océans:

M. Louis Tousignant, sous-ministre adjoint, Politique et planification;

M. Pierre Asselin, directeur, Contentieux;

M. D. S. Derousie, directeur, Direction des opérations, Pêches dans le Pacifique et en eaux douces.

De la Société du crédit agricole:

M. Eiliv H. Anderson, président;

M. Terry Kremeniuk, directeur de la planification corporative.

Le Comité étudie la teneur du projet de loi C-32 intitulé: «Loi modifiant la Loi sur les pêcheries».

M. Tousignant fait une déclaration et, avec l'aide des autres témoins du ministère des Pêches et Océans, répond aux questions.

Il est décidé:

Que l'étude de la teneur du projet de loi C-32 soit reportée à une date ultérieure.

À 12 h 10, le comité suspend ses travaux.

À 12 h 15, le comité reprend ses travaux.

Le comité reprend l'étude du document de travail intitulé: «Questions fiscales dans l'agriculture».

MM. Anderson et Kremeniuk répondent aux questions.

It was—

*Agreed:—*That further examination of the Discussion Paper entitled "Tax Issues in Agriculture" be adjourned until a later date.

At 1:00 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Il est décidé:

Que l'étude du document de travail intitulé: «Questions fiscales dans l'agriculture» soit reportée à une date ultérieure.

À 13 h, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, March 26, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11 a.m. to examine the subject matter of Bill C-32, to amend the Fisheries Act, and the subject matter of the Discussion Paper entitled "*Tax Issues in Agriculture.*"

Senator Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, as you are aware, the following motion was made in the Senate, that:

With leave of the Senate and notwithstanding Rule 45(1)(e), the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and consider the subject matter of Bill C-32, intituled, An Act to amend the Fisheries Act, in advance of the said bill coming before the Senate or any matter relating thereto.

Accordingly, we have with us today three officials of the Department of Fisheries and Oceans. They are Mr. Louis Tousignant, Mr. Pierre Asselin and Mr. Dan Derousie.

Senator Thériault: Mr. Chairman, I have just been handed some briefing notes. Is there any way we could be sent these briefing notes more than five minutes before the meeting begins?

The Chairman: I cannot offer an excuse, except to say that we do not yet have a budget and it is difficult to get things moving as quickly as we would like to. If you give us another week, we are going to start meeting every Wednesday morning to decide what the subject will be for the next week, and then you will hopefully have your notes on the Friday prior to the meeting.

Senator Thériault: I am not a complainer by nature, but it would be helpful to have them sooner.

The Chairman: I understand.

Senator Thériault: Even if they were available on Friday, I would point out that most of us are not here on Friday anyway.

The Chairman: It is a good point and we will try to correct that.

There has been quite a bit of debate in the other place on this bill, but in any case, we will take that as realistic comment and pay attention to it.

Honourable senators, I will now ask Mr. Tousignant to make a few comments and introduce the objectives of the bill.

Mr. Louis Tousignant, Assistant Deputy Minister, Policy and Program Planning, Department of Fisheries and Oceans: Mr. Chairman and honourable senators, we are very grateful to be able to appear before you to explain, and conceivably accelerate, the process of passage of this piece of legislation.

One of the major reasons the Minister of Fisheries and Oceans is introducing this legislation in the house at this time

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 26 mars 1985

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier la teneur du projet de loi C-32, tendant à modifier la Loi sur les pêcheries, et le document d'étude intitulé Questions fiscales dans l'agriculture.

Le sénateur Jack Marshall (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, comme vous le savez, on a proposé au Sénat une motion portant que:

Avec la permission du Sénat et nonobstant l'alinéa 45(1)e du Règlement, le Comité permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier la teneur du projet de loi C-32, tendant à modifier la Loi sur les pêcheries, avant que ce projet de loi ou toute question s'y rattachant, soit soumis au Sénat.

Nous avons avec nous aujourd'hui trois représentants du ministère des Pêches et Océans. Il s'agit de MM. Louis Tousignant, Pierre Asselin et Dan Derousie.

Le sénateur Thériault: Monsieur le président, on vient tout juste de me remettre les notes d'information. Est-ce qu'il n'y aurait pas moyen de les obtenir plus tôt que cinq minutes avant le début de la séance?

Le président: Tout ce que je puis dire, c'est que comme nous ne disposons pas encore de budget, il est difficile de faire avancer les choses aussi rapidement qu'on le souhaiterait. Si vous voulez bien patienter encore une semaine, le comité se réunira tous les mercredis matin pour décider du sujet d'étude de la semaine suivante et nous pourrons alors, je l'espère, avoir en main les notes d'information le vendredi précédant la journée de séance.

Le sénateur Thériault: Je ne suis pas casse-pieds de nature, mais il serait utile que nous puissions les avoir plus tôt.

Le président: Je comprends.

Le sénateur Thériault: Même si les notes étaient disponibles le vendredi, je me permets de souligner que la plupart d'entre nous ne sommes pas ici ce jour-là.

Le président: C'est un bon argument et nous tenterons de remédier à la situation.

Ce projet de loi a fait l'objet d'un débat assez prolongé à l'autre endroit mais quoi qu'il en soit, nous retiendrons votre observation fort réaliste et nous y porterons attention.

Honorables sénateurs, je demanderais maintenant à M. Tousignant de prendre la parole et de nous expliquer les objectifs du projet de loi.

M. Louis Tousignant, sous-ministre adjoint, Politiques et planification des programmes, ministère des Pêches et Océans: Monsieur le président et honorables sénateurs, nous sommes heureux de pouvoir comparaître devant vous pour vous expliquer le projet de loi à l'étude et, si possible, en accélérer l'adoption.

Une des principales raisons pour lesquelles le ministre des Pêches et Océans présente ce projet de loi à la Chambre, c'est

[Text]

is that the ability to manage the fishery for reasons other than protection and conservation of the resource has been challenged in two ways. It has been argued that the minister does not have the power under the Fisheries Act as it now stands to make decisions that go over and above protection and conservation of the resource, which challenges his ability to allocate fish. Some argue that if the power exists under the act there is no constitutional authority to do so. Essentially what the minister is intending to do is to clarify the act, to respond to the first challenge, which says that under the legislation as it now stands he cannot allocate fish. This will ensure that, when the amendments are enacted, fishing plans and allocation decisions will be clearly authorized by the Fisheries Act.

The proposed legislation has two broad thrusts. The first one is to broaden the definition of "fish" and "fishery" in the act so as to clarify the minister's authority to manage the fishery in all its dimensions. The second thrust is to refine the on-site decision-making powers of fisheries officers.

In order to make these amendments the Fisheries Act has been revised in the following ways: a new definition of "fish" and "fishery"; an explanation of the purpose of the act, which by and large will clarify the limits of the authority of the minister; and, finally, an alteration of section 34(m) of the legislation to refine on-site management of the fishery.

If one considers the amendments made to the definition of "fish," it proposes the inclusion of portions of fish, marine plants and portions thereof and fish products and by-products. This basically is a housekeeping amendment to ensure that such activities as processing at sea may be covered by regulation under the act. Insofar as marine plants are concerned, the reason for the inclusion is to enable fisheries officers or regional directors-general to close, for instance, the Irish moss season for some reason or other, which is now possible only through the enactment of an order in council and through a cumbersome process.

A more significant section of the proposed amendments is the amendment to the definition of "fishery." The existing definition of "fishery" by and large confines this activity to an area and to the gear used. The proposed definition would ensure that "fishery" encompasses the activity of catching, the prescription of the gear and vessels to be used and people who are licensed to fish, as well as the place and time involved. Broadening the definition and including in it persons engaged in the fishery would confirm the ability of the minister to manage fisheries as they affect persons, be they commercial fishermen, sports fishermen or native fishermen. When this revised definition is read in conjunction with the new purpose section of the act, it clarifies the powers of the minister to allocate.

The new purpose section contains four major components, the first one confirming that the purpose of the act is to provide for the conservation and protection of fish and waters frequented by fish; the second section confirms the authority of the minister to provide for proper management, allocation and

[Traduction]

qu'on a contesté à deux égards son autorité de gérer les pêcheries à des fins autres que la protection et la conservation des ressources. On a prétendu que la Loi sur les pêcheries, dans sa forme actuelle, ne permet pas au ministre de prendre des décisions qui vont au-delà de la protection et de la conservation des ressources, ce qui remet en question son pouvoir de répartir le poisson. Certains soutiennent en outre que si la loi l'y autorise, ce pouvoir n'a aucun fondement constitutionnel. Essentiellement, le ministre entend clarifier la loi, pour régler le cas du premier argument d'après lequel, en vertu de la loi actuelle, il ne peut répartir le poisson. Une fois adopté, le projet de loi, fera en sorte que les plans de pêche et les décisions relatives à la répartition seront clairement autorisés par la Loi sur les pêcheries.

Le projet de loi a deux grands objectifs. Le premier est d'élargir la définition de «poisson» et «pêcherie» dans la loi de façon que le ministre soit clairement habilité à gérer tous les aspects de la pêche. Le second objectif est d'améliorer les pouvoirs décisionnels sur le terrain des fonctionnaires des pêcheries.

Pour réaliser ces objectifs, les modifications suivantes sont proposées à la Loi sur les pêcheries: nouvelle définition de «poisson» et «pêcherie»; explication de l'objet de la loi afin de préciser davantage les limites de l'autorité du ministre et, enfin, modification de l'alinéa 34(m) de la loi pour permettre une meilleure gestion sur le terrain des pêcheries.

La définition proposée de «poisson» comprend toute partie d'un poisson, les plantes aquatiques et toute partie de celles-ci et les produits et sous-produits du poisson. Il s'agit essentiellement d'une modification touchant la gestion interne, qui vise à faire en sorte que des activités comme le traitement du poisson en mer puissent être régies par règlements établis aux termes de la loi. Quant aux plantes aquatiques, elles ont été incluses dans la définition afin de permettre aux fonctionnaires des pêcheries ou aux directeurs généraux régionaux de prohiber, pour une raison quelconque, la cueillette de la mousse perlée, par exemple, ce qui à l'heure actuelle ne peut être fait que par un décret, dont l'établissement est assujéti à un processus lourd et fastidieux.

L'article du projet de loi qui modifie la définition de «pêcherie» est plus important. La définition actuelle de «pêcherie», dans l'ensemble, confine cette activité à une zone et aux engins utilisés. La définition proposée régirait la prise du poisson, l'utilisation des engins de pêche et des bateaux, les permis de pêche, de même que les endroits et les périodes de pêche. Une définition élargie comprenant aussi les personnes engagées dans des activités de pêche, confirmerait le pouvoir du ministre de gérer l'aspect des pêcheries qui vise les personnes, qu'il s'agisse de pêcheurs commerciaux, sportifs ou autochtones. Lorsque cette définition révisée est lue conjointement avec le nouvel article qui précise l'objet de la loi, les pouvoirs de répartition du ministre s'en trouvent précisés.

Le nouvel article relatif à l'objet de la loi contient quatre grands éléments; le premier confirme l'objet de la loi, à savoir la conservation et la protection du poisson et des eaux où il vit; le second confirme l'autorité du ministre d'assurer une gestion, une répartition et un contrôle adéquats des pêches côtières du

[Text]

control of the sea coast fisheries of Canada; the third section speaks of a continuing supply of fish, the maintenance and development of economic and social benefits to be derived from the use of fish by fishermen and other people; and the last part of the purpose section provides that, in co-operation with the provinces, inland fisheries should be properly managed, allocated and controlled.

These first two sections of the proposed amendments are basically those which will clarify the power of the minister to allocate fish. They will enable us, for instance, to ensure that fishing plans, which address such things as the gear used, the locations where fishing can be prosecuted, and, for instance, all the dimensions of a fishery, are therefore legitimate. On the east coast, fishing plans pertain to the allocations of fish between different categories of vessels, etc., which could be argued as being developed over and above the simple conservation and preservation of the resource powers of the minister. In other words, we want to ensure that fishing plans, which cover more than the protection of the resource, will also direct different fleet sectors and give access to different fleet sectors of the fisheries, be they inshore or offshore, on the east coast, or gill netters, seiners or trawlers on the west coast; these fishing plans are appropriate under the new legislation.

The third thrust of the third section of the proposed amendments authorizes spot closures of fishing areas. This is mainly relevant on the west coast of Canada. In the current situation, fisheries officers may open and close entire areas of a fishery—and there are often very large, but they are not allowed to close parts of these areas in an expeditious way. This can be done, however, by regulation, which is a cumbersome process. In order to improve management of the fisheries in these areas, the proposed amendments would enable fisheries officers to close on the spot a certain section of an area, thereby allowing a particular species of fish, which is endangered, to be protected, while providing fishing opportunities to fishermen in other parts of that area. Mr. Chairman, by and large these are the proposed amendments.

Senator Godfrey: Simply as a clarification, I do not understand where in the act this question is about closure being referred to.

Mr. Tousignant: That would be clause 3, paragraph 34(m). The current section now authorizes a person engaged or employed in the administration of the act to vary any close time fishing quota that is fixed by the regulations. The proposed amendment would include the words, "... in respect of any area or portion thereof."

Senator LeBlanc: In order to determine the sense of urgency which the minister mentioned in his speech in the House of Commons, I should like to get confirmation for the committee that the fact that the bill has not yet gone through the House of Commons and the Senate will not affect the herring roe fishery, which is partially completed on the west coast, and will not affect the date on which the salmon fishing on the west

[Traduction]

Canada; le troisième alinéa a trait à la permanence des stocks de poissons, le maintien et le développement des avantages économiques et sociaux qui proviennent de l'exploitation de ces stocks au profit des pêcheurs et des autres; le dernier alinéa a pour objet d'assurer, en collaboration avec les provinces, une gestion, une répartition et une surveillance judicieuse des pêches intérieures du Canada.

Les deux premiers articles du projet de loi visent essentiellement à clarifier les pouvoirs du ministre en matière de répartition du poisson. Ces articles permettront, par exemple, de confirmer la légalité des plans de pêche relatifs à l'utilisation des engins, aux endroits de pêche autorisés, et à tous les aspects des pêcheries. Sur la côte est, les plans de pêche régissent la répartition du poisson entre les diverses catégories de bateaux, etc., une activité qui pourrait être considérée comme dépassant les pouvoirs du ministre en matière de conservation et de préservation des ressources. En d'autres mots, nous voulons nous assurer que les plans de pêche qui englobent plus que la protection de la ressource régiront aussi les divers secteurs de la flotte, assureront l'accès aux secteurs des pêcheries, qu'il s'agisse des pêches intérieures ou hauturières, sur la côte est, ou de la pêche au filet maillant, à la seine ou au chalut sur la côte ouest; ces plans de pêche seraient adéquats aux termes de la nouvelle loi.

Le troisième article du projet de loi aurait pour objet d'autoriser la fermeture partielle des zones de pêche. Cette disposition s'appliquerait principalement sur la côte ouest. À l'heure actuelle, les fonctionnaires des pêcheries peuvent ouvrir ou fermer des zones complètes d'une pêcherie, qui sont souvent très étendues, mais ils ne sont pas autorisés à fermer rapidement une partie de ces zones. Il est possible de le faire par règlement, mais cela constitue un processus fastidieux. Afin d'améliorer la gestion des pêcheries dans ces zones, les modifications proposées permettraient aux fonctionnaires des pêcheries de procéder à la fermeture partielle d'une zone afin de protéger une espèce particulière de poisson menacée, tout en permettant aux pêcheurs de continuer de pratiquer leurs activités ailleurs dans la zone. Monsieur le président, ce sont là, en gros, les modifications proposées.

Le sénateur Godfrey: Où est-il question de la fermeture dans le projet de loi?

M. Tousignant: C'est à l'article 3, qui concerne l'alinéa 34m) de la loi. L'article actuel de la loi autorise une personne engagée ou employée à l'administration de la loi à modifier une période de temps prohibée ou la quantité maximum de poisson qu'il est permis de prendre, selon les règlements. Le projet de modification permettrait en outre aux fonctionnaires d'intervenir à l'égard de la totalité ou d'une partie seulement d'une zone.

Le sénateur LeBlanc: Afin d'avoir une idée claire du degré d'urgence dont parlait le ministre dans son discours à la Chambre des communes, j'aimerais avoir confirmation pour le comité que parce que le projet de loi n'a pas encore été adopté à la Chambre des communes et au Sénat, cela n'affectera pas la pêche aux œufs de hareng, qui est à peu près terminée sur la côte ouest, ni la date d'ouverture de la période de pêche au

[Text]

coast commences whether or not Parliament approves these amendments.

Mr. Tousignant: When the legislation was first introduced, there was concern that the herring fishery on the west coast could be jeopardized in the absence of the passage of this legislation. That was recognized generally by members of the House of Commons and by the fishermen themselves. There has been an agreement between the participants in the current herring fishery, which are by and large seiners and gill-netters, to abide by the plan which had been developed in consultation with the industry and the advisory committee on the herring fishery on the west coast, without challenging it. Therefore, the fishery is now proceeding in an orderly way. Perhaps Mr. Derousie could later expand on what I have said.

Insofar as the salmon fishery is concerned, April 15 has been the traditional opening for the trawl fishery, but the fleet in its entirety is operational in early May. There is concern that, if the legislation is not passed by that time, the fishing plans, which have yet to be published and are normally published in early January, might be deemed by some individuals to be illegal, which may force the minister and his officials either to operate against the law or to close the salmon fishery on the west coast, which would have some consequences I need not belabour.

Senator LeBlanc: Are you saying close the fisheries or the regions?

Mr. Tousignant: Close the entire fishery, because the 1984 fishing plans in four or five major fishing areas of the west coast had been challenged before the courts. Therefore, since all fishing plans allocate fish on bases other than conservation and preservation, they could be deemed to be illegal. Therefore, it could force the minister, if he so chose, to close the entire fishery.

Senator LeBlanc: What date was Justice Collier's judgment rendered?

Mr. Pierre Asselin, Director, Legal Services, Department of Fisheries and Oceans: It was rendered in August of 1984.

Mr. Dan Derousie, Director, Operations, Pacific and Freshwater Fisheries, Department of Fisheries and Oceans: Mr. Chairman, I have a couple of comments to make. The roe herring fishery this year is almost over. They are having one more major opening scheduled for this afternoon. There may be a number of smaller local fisheries opening in the next week or so depending on what the fishery terms are like, but it is almost finished for this year.

As to the opening of the salmon fishing season, as Mr. Tousignant said, traditionally the trawl fishing season is open on April 15. Last year it was delayed for a period of time to minimize the interception of the chinook catch. At this time we are still meeting with different industry groups on the west coast to discuss with them the expectations for this coming salmon fishery and to reach agreement with them on appropriate opening dates for the fisheries. I think they are likely to be in May, but

[Traduction]

saumon sur cette côte peu importe que le Parlement approuve ou non les modifications proposées.

M. Tousignant: Lorsque le projet de loi a été présenté, on a craint que la pêche au hareng sur la côte ouest ne soit compromise si la mesure n'était pas adoptée. Cette crainte était partagée par la plupart des députés des Communes et par les pêcheurs eux-mêmes. Les participants à l'actuelle période de pêche au hareng, qui regroupe dans l'ensemble les pêcheurs à la seine et au filet maillant, ont convenu de s'en tenir au plan mis au point conjointement avec l'industrie et le comité consultatif sur la pêche au hareng sur la côte ouest. Par conséquent, les activités se déroulent actuellement dans l'ordre. M. Derousie pourra peut-être expliciter un peu plus tard.

En ce qui concerne la pêche au saumon, la période de pêche au chalut s'ouvre habituellement le 15 avril, mais la flotte n'est entièrement fonctionnelle qu'au début de mai. On craint que si le projet de loi n'est pas adopté d'ici là, les plans de pêche, qui n'ont pas encore été publiés alors qu'ils le sont habituellement en janvier, ne soient considérés par certains comme illégaux, ce qui forcerait le ministre et ses fonctionnaires à contrevenir à la loi ou à prohiber la pêche au saumon sur la côte ouest, ce qui aurait des conséquences sur lesquelles je n'insisterai pas.

Le sénateur LeBlanc: Parlez-vous de la fermeture des pêcheries ou de régions?

M. Tousignant: Il s'agirait de fermer toutes les pêcheries parce qu'en 1984, la légalité des plans de pêche dans quatre ou cinq grandes zones de pêche sur la côte ouest avait été contestée devant les tribunaux. Par conséquent, étant donné que tous les plans de pêche répartissent le poisson sur des critères autres que ceux de la conservation et la préservation des ressources, ils pourraient être considérés illégaux. Cela pourrait forcer le ministre à décider de mettre fin à toutes les activités de pêche.

Le sénateur LeBlanc: Quand le juge Collier a-t-il rendu son jugement?

M. Pierre Asselin, directeur, Contentieux, ministère des Pêches et Océans: En août 1984.

M. Dan Derousie, directeur des Opérations, Pêches dans le Pacifique et en eaux douces, ministère des Pêches et Océans: Monsieur le président, j'ai quelques commentaires à faire. La pêche au hareng est à peu près terminée pour cette année. Une dernière grande ouverture est prévue pour cet après-midi. Il est possible qu'il y ait un certain nombre d'ouvertures de pêcheries de moindre importance la semaine prochaine, tout dépendra des conditions de pêche, mais pour cette année, la période est à peu près terminée.

En ce qui concerne l'ouverture de la période de pêche au saumon, comme M. Tousignant l'a dit, la période de pêche au chalut débute habituellement le 15 avril. L'an dernier, on a dû retarder le début des activités pour réduire les prises de quinnat. A l'heure actuelle, nous sommes encore à l'étape des rencontres avec les divers groupes de la côte ouest afin de discuter des prévisions pour la prochaine période de pêche au saumon et de conclure des accords concernant les dates appropriées d'ouverture des pêcheries. Ce devrait être en mai, mais d'après

[Text]

the last thing I heard is that those dates have not been specified yet.

Senator LeBlanc: In that case, I would like to ask another question because I am trying to separate the urgency from the substance. If the groups who took you to court and got the Collier judgment are the ones with whom you are now trying to get a gentleman's agreement for a fishery which opens in roughly six weeks, are you not being held as hostages? I do not want to see the House of Commons and the Senate held as hostages either, but once a salmon run is wiped out because you do not have the legal power to stop a seiner from using a net which wipes out the spawning stock, then it would be too late for us to wring our hands. That is what I am trying to determine.

Mr. Derosie: In our discussions with the industry groups over the last couple of months we felt that we had a fair amount of co-operation from them. I do not think we feel that we are being held to ransom. It seems to be a case of everyone recognizing that we have a problem on our hands and it is to everyone's benefit to resolve it. That is the mood that the consultations have fallen into at this point.

Mr. Tousignant: On the other hand, the salmon fishery involves a tremendous amount of fishermen and it would take only one person who really feels the grievances to throw in a monkey wrench in the next season.

Senator McGrand: Mr. Chairman, how important is the herring roe fishery to the economy of Canada? Is it essential for the value of the roe or does the flesh of the fish have much value?

Mr. Derosie: I believe that the total value is in the range of \$50 million a year.

Senator McGrand: Is that on the west coast or the east coast?

Mr. Derosie: That is just on the west coast.

Senator McGrand: Is it more expensive on the west coast than on the east coast?

Mr. Derosie: Yes. The roe herring fishery on the west coast is the second most important fishery in terms of value that we have here, so that sort of sets it in place.

Senator McGrand: Is the flesh of the herring used, as well as the roe, or is it thrown away?

Mr. Derosie: It is not thrown away. However, the main value is in the roe itself. We do use the rest of the fish—, I think basically for fishmeal or something of that sort, but it is not a very valuable product itself.

Senator McGrand: How long does the fishery for the roe last?

Mr. Derosie: It takes place basically over the month of March. Each individual fishery is often just a matter of minutes, or no more than a day, usually.

Senator McGrand: Thank you.

[Traduction]

les dernières nouvelles que j'ai reçues, aucune date n'a encore été arrêtée.

Le sénateur LeBlanc: Dans ce cas, j'aimerais poser une autre question, car j'aimerais pouvoir distinguer les considérations d'urgence du fond. Si les groupes qui vous ont traduit en justice et qui ont obtenu le jugement Collier sont ceux avec qui vous tentez actuellement de conclure un accord à l'amiable au sujet de la période de pêche qui s'ouvre dans environ six semaines, est-ce qu'on ne vous prend pas comme otages? Je ne veux pas voir la Chambre des communes et le Sénat servir d'otages non plus, mais une fois les stocks de saumon épuisés parce qu'on n'a pas eu le pouvoir juridique d'empêcher un pêcheur à la seine d'épuiser les stocks de frai, il sera trop tard pour se tordre les mains de désespoir. C'est ce que je tente de déterminer.

M. Derosie: Les groupes de l'industrie avec lesquels nous avons discuté ces derniers mois ont démontré un bon esprit de collaboration. Je ne crois pas qu'on nous prenne rançonne. En fait, il s'agit pour chacun de reconnaître que nous avons un problème à résoudre et que nous avons tous intérêt à le faire. C'est dans cette optique que les discussions se sont déroulées jusqu'à maintenant.

M. Tousignant: Par ailleurs, il y a énormément de pêcheurs qui participent à la pêche au saumon et il suffirait d'une personne mécontente pour compromettre la prochaine saison.

Le sénateur McGrand: Monsieur le président, quelle est l'importance de la pêche aux œufs de hareng pour l'économie canadienne? Est-ce que ce sont les œufs qui donnent leur valeur au poisson ou est-ce que la chair du hareng a beaucoup de valeur en soi?

M. Derosie: Je pense que cette activité représente 50 millions de dollars par année.

Le sénateur McGrand: Sur la côte ouest ou sur la côte est?

M. Derosie: Seulement sur la côte ouest.

Le sénateur McGrand: Est-ce plus lucratif sur la côte ouest que sur la côte est?

M. Derosie: Oui. La pêche du hareng rogué sur la côte ouest est la deuxième pêche en importance au plan de la valeur; c'est donc une activité bien établie.

Le sénateur McGrand: En plus des œufs, utilise-t-on également la chair du hareng ou est-ce qu'on la rejette?

M. Derosie: On ne la rejette pas. Ce sont toutefois les œufs qui ont la plus grande valeur. Le reste du poisson est utilisé, surtout pour la farine de poisson ou quelque chose du genre si je ne m'abuse, mais il n'a pas une très grande valeur en lui-même.

Le sénateur McGrand: Combien de temps dure la pêche du hareng rogué?

M. Derosie: Elle a habituellement lieu durant le mois de mars. Souvent, la pêche dans un secteur donné n'est autorisée que très brièvement, rarement pendant plus d'une journée.

Le sénateur McGrand: Je vous remercie.

[Text]

Senator Thériault: Are you telling me that, of the rest of the west coast herring, after the roe is taken out, none of it is used for human food?

Mr. Derosie: That is correct, yes.

Senator Thériault: Is that not a crime, when people are starving all over the world?

Senator LeBlanc: Not at the price of the roe, which is how much a pound this year?

The Chairman: There must be some use for the rest of the herring. It is not just discarded, is it?

Mr. Derosie: No, it is not discarded. I think it is ground up into fishmeal.

Senator Thériault: I do not think the fact that the roe is worth \$1 million, compared to the rest of the herring being worth only \$1,000, is an excuse for not trying to salvage that good fish for human consumption. I do care how much the roe is worth, but it does not take away from the value of the herring flesh for human consumption.

Mr. Derosie: I think the reason we have to use it for fishmeal is that, by the time the fish have made it that far in their life-cycle and are about to spawn, the quality of the flesh is not good enough for human consumption. Therefore it is a question of making use of that flesh.

Senator Thériault: It is not good enough?

Mr. Derosie: No. The fish itself deteriorates.

Senator Thériault: Are the procedures on the west coast the same as they are on the east coast?

Mr. Derosie: I am not sure I understand your question. I think what is happening on the west coast is that we are catching the fish much later. Basically, we wait to catch the fish until they are just on the very verge of spawning. I am not a biologist, but by that time I see in conceptual terms that the value that was in the fish has been transferred and put into the eggs. In other words, the fish has produced eggs with constituents of its own body so that what is left behind is—

Senator Thériault: It is not so many years ago, perhaps 15 or 20 years ago, when the whole fish, roe and all, used to go into fishmeal.

Mr. Tousignant: While I am not an expert, and we could come back to you with further detail on this, on the east coast the herring is fished not only for its roe but for its filets. Indeed, there are various categories of use. The fish is not discarded.

Senator Thériault: I know that. I come from there. I was in the business and I know that about the east coast. That is why I am asking about the west coast. Are you telling me—and if it is a fact, I want to know; are you telling me that, when you take the roe out of the fish on the west coast, at that time the fish itself has deteriorated to the point where you cannot use it for human consumption?

Mr. Derosie: That is my understanding, yes.

[Traduction]

Le sénateur Thériault: Est-ce à dire que, une fois que les œufs en sont extraits, le hareng de la côte ouest ne sert d'aucune façon à l'alimentation humaine?

M. Derosie: C'est exact.

Le sénateur Thériault: N'est-ce pas là un crime, alors qu'il y a tant de gars qui meurent de faim dans le monde?

Le sénateur LeBlanc: Pas si l'on considère le prix des œufs. Au fait combien se vendent-ils la livre cette année?

Le président: Le reste du hareng doit bien servir à quelque chose. Il n'est pas simplement rejeté, n'est-ce pas?

M. Derosie: Non, on ne le rejette pas. Je crois qu'on le réduit en farine de poisson.

Le sénateur Thériault: Je ne pense pas que le fait que les œufs valent un million de dollars alors que le reste du hareng n'en vaut que 1 000 \$ est une excuse valable pour ne pas essayer de récupérer du poisson de bonne qualité pour la consommation humaine. La valeur des œufs est importante, j'en conviens, mais cela n'enlève rien à la valeur de la chair de hareng pour la consommation humaine.

M. Derosie: Je pense que nous devons l'utiliser pour la farine de poisson parce que lorsque le hareng en arrive à cette étape de son cycle biologique et qu'il est sur le point de frayer, sa chair n'est plus assez bonne pour la consommation humaine. On l'utilise donc à d'autres fins.

Le sénateur Thériault: Elle n'est plus assez bonne?

M. Derosie: Non, parce que la qualité du poisson se détériore.

Le sénateur Thériault: Emploie-t-on les mêmes méthodes sur la côte ouest que sur la côte est?

M. Derosie: Je ne suis pas certain de bien saisir le sens de votre question. Je pense que sur la côte ouest, on capture le poisson beaucoup plus tard. En fait, on attend pour capturer le poisson qu'il soit sur le point de frayer. Je ne suis pas biologiste, mais je pense qu'à ce moment-là, la valeur nutritive du poisson est transférée dans les œufs. Autrement dit, le poisson a puisé dans ses éléments constitutifs pour produire les œufs de sorte que ce qui reste...

Le sénateur Thériault: Il n'y a pas si longtemps, peut-être 15 ou 20 ans, le poisson entier, ses œufs et tout le reste, était transformé en farine de poisson.

M. Tousignant: Comme je ne suis pas un spécialiste de la question, nous pourrions nous renseigner à ce sujet et vous livrer ensuite le fruit de nos recherches; cela dit, sur la côte est, le hareng n'est pas pêché seulement pour ses œufs, mais aussi pour ses filets. En fait, il est employé à diverses fins; il n'est pas rejeté.

Le sénateur Thériault: Je sais cela. Je viens de cette région. Je connais la pêche et la côte est. C'est d'ailleurs pour cela que je vous pose ces questions sur la côte ouest. Je veux être sûr de bien comprendre; êtes-vous en train de me dire que, sur la côte ouest, une fois qu'on a extrait les œufs du poisson, celui-ci s'est détérioré au point qu'il est impropre à la consommation humaine?

M. Derosie: C'est ce que je crois comprendre, en effet.

[Text]

Senator Thériault: Could you find out for us, please?

Mr. Derosie: Yes, I will. I should mention to you that there is a food herring fishery that takes place a couple of months earlier than the roe herring fishery. I think that takes place in November. It is quite small. I think it is smaller than the roe herring fishery mainly because of the relative values.

The Chairman: How are the provinces reacting to this bill?

Mr. Tousignant: We have had some representations from inland provinces. Alberta and Manitoba, if memory serves me correctly, are pleased by the purpose section of the act. They are particularly pleased with the amendments to section 34(m), which will improve their ability to manage the fishery.

There have been representations made by New Brunswick and I will leave Mr. Asselin to speak to that. New Brunswick has made representations before the House of Commons Agriculture Committee, challenging the purpose of the legislation, and we are now in discussions with them in that regard.

Insofar as other provinces are concerned, there have been no reactions to date, although they received the amendments the day that they were tabled in the house, which is a couple of weeks ago.

Perhaps Mr. Asselin could elaborate some more on the New Brunswick situation.

The Chairman: When Mr. Asselin is responding, perhaps he could comment on one point I would like to raise: There has always been a thrust by the Newfoundland government to have more of a say in the management of the fisheries, and I am pleased that there are evidently no objections. Perhaps Mr. Asselin could tell us a little bit about that, also.

Mr. Asselin: I am only aware, Mr. Chairman, of the three provinces that Mr. Tousignant mentioned that have made their feelings known. Manitoba and Alberta are very pleased with the legislation and New Brunswick is not. To summarize New Brunswick's point of view, I will read a short passage from their telex that we received on March 21, which reads as follows:

New Brunswick is opposed to the passage of section 2 of Bill C-32—

The Chairman: Which section is that?

Mr. Tousignant: That is the purpose section of the bill.

Mr. Asselin:

... in its present form on the grounds that the allocation of the inland fisheries—

and this refers to subsection 2.1(d) that they are opposed to.

Senator LeBlanc: What does that section say, for the benefit of those of us who are not lawyers and can never find our way around?

The Chairman: I am glad you said that.

[Traduction]

Le sénateur Thériault: Pourriez-vous vérifier s'il-vous-plaît?

M. Derosie: Oui, je le ferai. Je vous signale par ailleurs qu'une pêche du hareng destiné à l'alimentation a lieu quelques mois avant celle du hareng rogué. Je crois que cette pêche a lieu en novembre et qu'elle est plutôt restreinte. Je pense qu'elle est pratiquée sur une plus petite échelle surtout parce qu'elle rapporte moins que la pêche du hareng rogué.

Le président: Quelle est la réaction des provinces à l'égard du projet de loi?

M. Tousignant: Certaines provinces de l'intérieur nous ont dit ce qu'elles en pensaient. Si je me souviens bien, l'Alberta et le Manitoba sont tout à fait d'accord avec les dispositions concernant les objets de la loi. Ils se réjouissent notamment des modifications apportées au paragraphe 34 m) parce qu'elles amélioreront leur capacité de gérer la pêche.

Le Nouveau-Brunswick nous a lui aussi dit ce qu'il pensait du projet de loi, mais je laisserai M. Asselin vous parler de cela. Témoignant devant le Comité de l'agriculture de la Chambre des communes, des représentants du Nouveau-Brunswick ont émis certaines réserves quant à l'objet du projet de loi. Nous examinons actuellement la question avec eux.

Pour ce qui est des autres provinces, elles ne nous ont pas fait part de leurs commentaires jusqu'à maintenant, bien qu'elles aient reçu les modifications le jour où elles ont été déposées à la Chambre, c'est-à-dire il y a quelques semaines.

M. Asselin pourrait peut-être vous expliquer plus clairement la position du Nouveau-Brunswick.

Le président: M. Asselin pourra peut-être répondre du même coup à une autre question: on sait que le gouvernement de Terre-Neuve a toujours demandé qu'on lui laisse davantage voix au chapitre en ce qui concerne la gestion des pêches; or, je constate avec plaisir qu'aucune objection n'a été soulevée. M. Asselin pourrait peut-être nous en dire un peu plus à ce sujet.

M. Asselin: Monsieur le président, je connais seulement les réactions des trois provinces dont M. Tousignant a fait état et qui nous ont fait part de leurs commentaires. Le Manitoba et l'Alberta sont enchantés du projet de loi alors que le Nouveau-Brunswick ne l'est pas. Pour vous résumer le point de vue de cette province, je vous renvoie à un bref passage d'un télex que nous avons reçu le 21 mars dernier et qui se lit comme suit:

Le Nouveau-Brunswick s'oppose à l'adoption de l'article 2 du projet de loi C-32—

Le président: De quel article s'agit-il?

M. Tousignant: Il s'agit de l'article traitant de l'objet du projet de loi.

M. Asselin:

... sous sa forme actuelle pour le motif que la répartition des pêcheries intérieures—
cela renvoie à l'alinéa 2.1d) auquel il s'oppose.

Le sénateur LeBlanc: Que dit cet article, pour le bénéfice de ceux parmi nous qui ne sont pas avocats et qui ne comprennent pas ce langage?

Le président: Je suis heureux que vous ayez dit cela.

[Text]

Mr. Asselin: I am sorry, senator. May I just finish reading from the telex, and then I will address that question?

The Chairman: Very well.

Mr. Asselin:

New Brunswick is opposed to the passage of section 2 of Bill C-32 in its present form on the grounds that the allocation of the inland fisheries of New Brunswick is beyond the constitutional competence of the Government of Canada.

Senator LeBlanc: Before you leave that subject, how would you define inland fisheries? Would it include salmon?

Mr. Asselin: Yes, it would.

Senator LeBlanc: Now I see why they are objecting.

Mr. Asselin: Yes, and that is exactly what they have told me over the phone. Inland fisheries are all fisheries that occur in water which is not tidal water within the territorial confines of a province. It has been long established in law that the right to fish in those waters belongs to the owner of the soil over which the fish happens to be swimming, so therefore in a stream, if the bed of the stream belongs to a province, the right to fish belongs to the province and only the province can give that right to whomever it pleases.

However, the federal government retains its constitutional power to regulate the fishery for conservation and protection purposes, and perhaps other purposes, by setting quotas, by setting gear types, seasons, et cetera.

In Bill C-32, we are saying in section 2.1(d) that:

The purposes of this Act are

(d) to provide, in cooperation with the provinces, for the proper management, allocation and control of the inland fisheries of Canada.

This is a recognition of the provincial role in allocation. However, the Province of New Brunswick says that this is beyond the constitutional power of Parliament. In my opinion, and in the opinion of my department which has looked at this, we disagree with that position. It is our opinion that this is not beyond the constitutional power of Canada.

Senator Thériault: Your department is the legal department?

Mr. Asselin: The Department of Justice. This matter was looked at by Justice headquarters, and the actual wording of (d) was drafted by them to recognize the provincial role in allocation.

The Province of New Brunswick objects to what they feel is an attempt by Ottawa to allocate on its own in the provinces. We have a problem with this, because "allocation" can have many meanings. If we set, for example, individual daily bag limits within a province, is that an allocation or is that simply a limit or a quota? A court could very well say that it is an allocation, particularly if bag limits vary from user to user, or different kinds of users. If we stipulated three fish for sports

[Traduction]

M. Asselin: Désolé, sénateur. Si vous me permettez de terminer la lecture du télex, je répondrai à votre question.

Le président: D'accord.

M. Asselin:

Le Nouveau-Brunswick s'oppose à l'adoption de l'article 2 du projet de loi C-32 sous sa forme actuelle pour le motif que la répartition des pêcheries intérieures du Nouveau-Brunswick ne relève pas de la compétence constitutionnelle du gouvernement du Canada.

Le sénateur LeBlanc: Avant d'aller plus loin, comment définiriez-vous les pêcheries intérieures? Comprennent-elles les rivières à saumon?

M. Asselin: Oui, elles comprennent les rivières à saumon.

Le sénateur LeBlanc: Je vois maintenant pourquoi le Nouveau-Brunswick s'oppose à cet article.

M. Asselin: Oui, et c'est exactement ce qu'ils m'ont dit au téléphone. Les pêcheries intérieures sont constituées de toutes les pêcheries situées dans des eaux où il n'y a pas de marée sur le territoire de la province. Notre système juridique a été établi depuis longtemps que le droit de pêcher dans ces eaux appartient au propriétaire du territoire où se trouve le poisson; par conséquent, si le lit d'un cours d'eau appartient à la province, le droit de pêcher lui appartient aussi et seule la province peut concéder ce droit à qui elle veut.

Toutefois, le gouvernement fédéral conserve le pouvoir constitutionnel de réglementer la pêche à des fins de conservation, de protection ou autres en établissant des quotas, en prescrivant des types d'engins de pêche, des saisons de pêche, etc.

Dans le projet de loi C-32, nous lisons ceci à l'alinéa 2.1d):

La présente loi a pour objet d'assurer

d) en collaboration avec les provinces, une gestion, une répartition et une surveillance judicieuses des pêches intérieures du Canada.

On reconnaît donc le rôle des gouvernements provinciaux en matière de répartition. Toutefois, le Nouveau-Brunswick estime que cette disposition outrepassse le pouvoir constitutionnel du Parlement. A mon avis, et à celui de mon ministère qui a été saisi de l'affaire, nous ne sommes pas d'accord avec cette interprétation. Nous estimons que cette disposition n'outrepasse pas le pouvoir constitutionnel du gouvernement du Canada.

Le sénateur Thériault: Votre ministère est-il le ministère de la Justice?

M. Asselin: Oui, le ministère de la Justice. Cette question a été examinée par notre administration centrale et le libellé de l'alinéa d) a été rédigé par nos avocats en vue de tenir compte du rôle des provinces dans la répartition des pêches intérieures.

Le Nouveau-Brunswick s'oppose à ce qu'il perçoit comme une tentative d'Ottawa de répartir lui-même les pêches dans les provinces. Cette difficulté découle du fait que le mot «répartition» peut avoir plusieurs sens. Si nous établissions, par exemple, une limite quotidienne et individuelle de prises à l'intérieur d'une province, cela serait-il considéré comme une répartition ou simplement l'établissement d'une limite ou d'un quota? Un tribunal pourrait très bien trancher qu'il s'agit

[Text]

fishermen and 20 fish for commercial fishermen, we would be allocating. Yet, it has always been the role of the federal government to set quotas; by doing so, we are not really giving anyone the right to fish. If someone obtains the right from the province to fish—and it is only the province that can give that right—we set the limit. However, our view is that, if the word “allocation” is removed from paragraph (d), or if paragraph (d) is removed completely, we may find the courts telling us that we have no right to set bag limits in the province. The court might say that the setting of bag limits is a form of allocation.

Paragraph (d) is simply to indicate that, in those areas where the power of allocation resides with the federal government, we may do it, but in other areas we have to co-operate with the province. Of course, it is trite to say that the federal government cannot amend the Constitution by legislation. Paragraph (d) will not change the separation of powers between New Brunswick and Canada in any event. If we attempted to do so, the court would declare it *ultra vires*. New Brunswick has nothing to fear. I think it is more a perception than a reality.

Senator LeBlanc: To continue on that point, I find it difficult to understand some of the vocabulary because, basically, the right to exert control over conservation has never been contested and is not contested now.

Surely the limitation placed on the fishery having the spawning beds is not an allocation procedure; it is a conservation procedure. In fact, I am amazed that New Brunswick even raises the issue, because this Parliament should take away a right New Brunswick exercises, which is to issue sports licences in almost unlimited numbers.

When my predecessors had imposed the ban on salmon fishing in New Brunswick rivers for commercial fishermen and were paying the shot by compensation, the province went ahead and increased, very substantially, the number of sports licences. If you want to capture 1,000 fish, but there are 10,000 fishermen, I suspect you have a serious conservation problem. I find it quite interesting that that issue should be raised. Personally, I should like to see the department come forward with a limit on the number of licences that can be issued because the increase in licences obviously exerts a strong pressure on the resource in conservation terms.

Mr. Asselin: That, senator, is the problem. It is up to the province to issue licences to fish. It is up to the federal government to put a limit on the fish that can be taken. Therefore, the federal government could, if it so wished, simply close the fishery for salmon in rivers in New Brunswick, notwithstanding 1,000 licences issued by the province. The licences would be worthless because the fishery would be closed.

[Traduction]

d'une répartition, particulièrement si les limites de prises varient d'un pêcheur à l'autre ou selon le genre de pêcheur. Si nous mettons une limite de trois poissons pour les pêcheurs sportifs et de 20 pour les pêcheurs commerciaux, nous ferions une répartition. D'ailleurs, cela a toujours été le rôle du gouvernement fédéral d'établir des quotas; ce faisant, nous ne donnons pas réellement le droit à quiconque de pêcher. Si quelqu'un obtient d'une province le droit de pêcher—et seule la province peut donner ce droit—nous fixons une limite. Toutefois, nous estimons que si le mot «répartition» est enlevé de l'alinéa d), ou si ce dernier est complètement supprimé, les tribunaux pourraient nous dire que nous n'avons pas le droit de fixer des limites de prises dans la province, puisque cela serait interprété comme l'exercice d'une certaine forme de répartition.

Ainsi, l'alinéa d) dit simplement que, dans les domaines où le pouvoir de répartition relève du gouvernement fédéral, nous pouvons l'exercer, mais dans les autres domaines, nous devons collaborer avec la province. Évidemment, c'est devenu un cliché que de dire que le gouvernement fédéral ne peut modifier la Constitution au moyen d'une loi. Quoi qu'il arrive, l'alinéa d) ne changera pas la division des pouvoirs entre le Nouveau-Brunswick et le Canada, puisque si nous essayions de le faire, le tribunal déclarerait cela anticonstitutionnel. Le Nouveau-Brunswick n'a rien à craindre. Il s'agit davantage d'une perception que d'une réalité.

Le sénateur LeBlanc: Pour poursuivre dans cette veine, je trouve qu'il est difficile de comprendre une partie de ce débat parce que, fondamentalement, le droit d'exercer un contrôle sur la conservation d'une ressource n'a jamais été contesté et ne l'est pas maintenant.

Il est certain que la limite imposée dans les pêcheries où il y a des frayères n'est pas une mesure de répartition mais bien de conservation. En fait, je suis étonné que le Nouveau-Brunswick ait même l'idée de soulever cette question puisque le Parlement fédéral devrait retirer au Nouveau-Brunswick un droit qu'il exerce, soit celui de délivrer des permis de pêche sportive en nombre presque illimité.

Lorsque mes prédécesseurs ont interdit aux pêcheurs commerciaux de pêcher le saumon dans les rivières du Nouveau-Brunswick tout en les indemnisant, la province en a profité pour accroître très substantiellement le nombre de permis de pêche sportive. Si vous autorisez la pêche de 1 000 poissons mais qu'il y a 10 000 pêcheurs, je présume que vous avez un sérieux problème de conservation. Il est très intéressant de voir que cette question a été soulevée. Personnellement, j'aimerais que le ministère propose une limite de nombre de permis de pêche qui pourraient être délivrés parce que leur augmentation exerce manifestement une forte pression sur cette ressource, du point de vue de sa préservation.

M. Asselin: Voilà le problème, sénateur. C'est la province qui délivre les permis de pêche, mais c'est le gouvernement fédéral qui impose une limite sur le nombre de poissons qui peuvent être pêchés. Par conséquent, le gouvernement fédéral pourrait, s'il le désirait, simplement interdire la pêche au saumon dans les rivières du Nouveau-Brunswick, sans égard aux

[Text]

Senator LeBlanc: That is where the law on management comes in. In the remainder of the bill, you are asking us not to be realistic on the allocation issue. That is, basically, what the minister said in his speech. If you do not manage the fishery and if you do not have an allocation system because the massive gear capacity would wipe out the fishery before your fisheries officer ever got on the water—that is certainly the case with herring roe—the same philosophy surely should prevail.

In the case of sports licences on rivers, you are arguing that you have the legal power, but, realistically, if you have 1,000 fish total quota but 10,000, 20,000 or 30,000 licences are issued to fishermen, then the law may be on your side, but I suspect the management is a nightmare.

Mr. Asselin: As you know, in a case like this, there is no way that the department can manage except by closing the fishery after a few days when it feels the total available catch has been taken. The department does this in the case of herring roe. Sometimes the fishery is on for 15 minutes in a particular bay, and then it is closed when the quota is taken.

Senator LeBlanc: So we remain with the confusion we have always had?

Mr. Asselin: In that respect, yes.

Our concern with respect to the objection by New Brunswick is that unless paragraph (d) remains in place, we may find a court telling us that some of our quota management is, in fact, allocation and that we no longer have the power to do that because the act does not grant us the power to allocate in that sense within the provinces.

For that reason, I would argue that paragraph (d) is essential to the scheme.

The Chairman: Honourable senators, I would point out that the chairman from the Farm Credit Corporation is in attendance and that we hope to hear his submissions at 12 o'clock. I would also mention that the minister will be appearing before us next week to discuss this bill, so we will have a chance to follow up on our questioning of the officials.

Senator LeBlanc: If we are to continue next week, I should like the officials to look into this question: In the case of salmon fishing beyond the 200-mile limit, we have argued with the rest of the world that the country of origin, which is the country in whose rivers the salmon spawn, should have the management and the conservation authority. That is why we asked them to abstain from catching salmon on the high seas.

I have done some work recently on the laws of the sea and I am amazed at the amount of work that has been done to

[Traduction]

quelque 1 000 permis de pêche délivrés par la province. Ces permis seraient inutiles puisque les pêcheries seraient fermées.

Le sénateur LeBlanc: C'est ici que l'intérêt d'une loi de gestion est manifeste. Dans le reste du projet de loi, vous nous demandez de ne pas être réalistes en ce qui concerne la question de la répartition. C'est fondamentalement ce que le ministre a déclaré dans son discours. Si vous ne gérez pas la pêche et si vous n'établissez pas un système de répartition, la présence massive de pêcheurs aura tôt fait de vider les rivières avant que votre fonctionnaire des pêches ait même eu le temps de se rendre là-bas—c'est certainement ce qui se passerait dans le cas du frai de hareng—donc, le même raisonnement devrait sûrement prévaloir.

Dans le cas des permis de pêche sportive, vous dites que vous avez le pouvoir de gestion mais, pour peu que vous soyez réaliste, si vous fixez un quota total de 1 000 poissons contre 10 000, 20 000 ou 30 000 permis de pêche, même si la loi est de votre côté, je soupçonne que la gestion de la ressource sera un cauchemar.

M. Asselin: Comme vous le savez, en pareil cas, il n'y a aucune façon pour le ministère de gérer une telle situation sauf de fermer la rivière après quelques jours lorsqu'il estime que le total des prises disponibles a été pris. C'est ce que le ministère fait dans le cas du frai de hareng. Parfois, dans une baie en particulier, la pêcherie est ouverte pendant 15 minutes puis fermée dès que le quota est atteint.

Le sénateur LeBlanc: Donc, plus ça change, plus c'est pareil?

M. Asselin: A cet égard, oui.

Notre inquiétude en ce qui concerne l'objection du Nouveau-Brunswick est que, si l'alinéa (d/) est supprimé, un tribunal pourrait nous dire qu'une partie de notre pouvoir d'établir des quotas équivaut en fait à un pouvoir de répartition, et que nous perdions ce pouvoir parce que la loi ne nous donne pas le pouvoir de répartir les pêches au sens de cette disposition à l'intérieur des provinces.

C'est la raison pour laquelle j'estime que l'alinéa (d/) est indispensable à ce projet de loi.

Le président: Honorables sénateurs, je vous signale que le président de la Société du crédit agricole est ici et que nous espérons entendre son témoignage à midi. Je mentionne également que le ministre comparaitra devant nous la semaine prochaine pour discuter de ce projet de loi, et que nous aurons donc la chance de poursuivre l'interrogation des fonctionnaires.

Le sénateur LeBlanc: Si nous devons continuer la semaine prochaine, j'aimerais que les fonctionnaires réfléchissent à la question suivante: dans le cas de la pêche au saumon au-delà de la limite des 200 milles, nous avons défendu devant le reste du monde la notion selon laquelle c'est le pays d'origine, c'est-à-dire le pays dans les rivières duquel les saumons fraient, qui devrait avoir les pouvoirs nécessaires pour assurer la bonne gestion et la conservation de la ressource. Voilà pourquoi nous avons demandé aux autres pays de s'abstenir de pêcher le saumon en haute mer.

J'ai potassé un peu sur le droit de la mer ces derniers temps et je suis étonné de voir tout ce qui a été fait pour expliquer les

[Text]

explain the specialty of salmon. In the name of Canada, we have claimed intelligent management of the fishery by policing it as it comes back to spawn. If you have a great run coming back, you can allow more fishing; if you have a weak run, you may have to close the fishery. We have sold this idea to foreign countries. Yet, within our own management, I believe there is a serious flaw.

I will raise this question again next week.

Senator Godfrey: Because of the time constraints, I will merely outline my questions so the officials will have time to consider them.

As you probably know, I was joint chairman of the Joint Committee on Regulations and other Statutory Instruments for the last five or six years. That committee looks at regulations after they are passed. One of the main concerns of that committee has been with the enabling clauses in bills—that is, the clauses which permit you to pass regulations. The committee has been complaining about the fact that, for some years, committees of the Senate and House of Commons, because they are not technically equipped to do so, have not been examining these clauses.

About four years ago, the committee discovered for the first time that John Turner, when Minister of Justice in 1971, issued a directive on the drafting of enabling clauses. That directive was approved by cabinet on April 16, 1981. That directive states:

9. REGULATIONS

In the preparation of proposals for legislation, departments and agencies should observe the following principles respecting regulation-making powers:

(1) When bestowing the power to make regulations upon a person or a rule-making authority, care must be taken to ensure that the statute is not couched in unnecessarily wide terms.

(2) Specifically, certain powers are not to be granted unless the Memorandum to the Cabinet requesting the authority for preparation of the legislation by which such a power would be conferred specifically requests authority for the power and contains reasons justifying the power that is sought. These powers include the following:

- (a) power to make regulations that might substantially affect personal rights and liberties;
- (b) power to make regulations involving important matters of policy or principle;
- (c) power to amend or add to the enabling Act or other Acts by way of regulation;
- (d) power to make regulations excluding the ordinary jurisdiction of the Courts;
- (e) power to make specific regulations having a retrospective effect;
- (f) power to subdelegate regulation-making authority;

[Traduction]

mœurs du saumon. Au nom du Canada, nous nous sommes targués de faire une gestion intelligente de cette ressource en en réglementant la période de frai. Si un grand nombre de saumons remontent les rivières, les quotas sont augmentés; si c'est le contraire, vous pouvez devoir fermer la rivière. Nous avons vendu cette idée aux pays étrangers et pourtant, dans notre propre pays, j'estime que cette politique est un échec cuisant.

Je soulèverai de nouveau cette question la semaine prochaine.

Le sénateur Godfrey: Étant donné que le temps passe, je vais simplement exposer mes questions pour donner aux fonctionnaires le temps de les étudier.

Comme vous le savez probablement, je suis coprésident du comité mixte des règlements et autres textes réglementaires depuis cinq ou six ans. Ce comité examine les règlements après leur adoption. Une de ses principales préoccupations concerne les dispositions habilitantes des projets de loi, c'est-à-dire les articles qui vous permettent de prendre des règlements. Le comité se plaint du fait que depuis quelques années, les comités de la Chambre et du Sénat n'examinent pas ces articles parce qu'ils ne sont pas techniquement équipés pour le faire.

Il y a environ quatre ans, le comité a découvert pour la première fois que John Turner, alors ministre de la Justice, avait publié en 1971 une directive sur la rédaction des dispositions habilitantes. Cette directive, approuvée par le cabinet le 16 avril 1981, dit à peu près ceci:

9. RÈGLEMENTS

Dans la préparation des propositions de loi, les ministères et organismes doivent respecter les principes suivants en ce qui concerne les pouvoirs d'établissement des règlements:

(1) En conférant le pouvoir d'établir des règlements à une personne ou à un organisme de réglementation, il peut prendre soin de s'assurer que la loi n'est pas libellée en termes inutilement vagues.

(2) De façon plus précise, certains pouvoirs ne doivent pas être consentis sauf si le mémoire au cabinet demandant le pouvoir d'établir un règlement en vertu duquel ces pouvoirs seraient consentis à des personnes ou à des organismes en particulier demande l'autorisation d'obtenir ces pouvoirs et mentionne les raisons qui justifient cette demande. Les pouvoirs en question sont notamment:

- a) le pouvoir d'établir des règlements susceptibles d'avoir une influence majeure sur les droits et libertés personnels;
- b) le pouvoir d'établir des règlements concernant des questions importantes de politique ou de principe;
- c) le pouvoir de modifier ou d'ajouter des dispositions à la loi ou aux lois habilitantes par voie de règlement;
- d) le pouvoir d'établir des règlements excluant la juridiction ordinaire des tribunaux;
- e) le pouvoir d'établir des règlements précis ayant une portée rétroactive;
- f) le pouvoir de subdéléguer celui d'établir des règlements;

[Text]

(g) power by regulation to impose a charge on the public revenue or on the public other than fees for services;

(h) power to fix by regulation, rather than by statute itself, the penalties for breach of a regulation.

About two years and nine months ago I moved a motion in the Senate to give the Joint Committee on Regulations and Other Statutory Instruments the power to examine the subject-matter of bills to see whether or not they conform with this cabinet directive.

We have two counsel in the employ of the committee who are expert in these matters. We continually look at questions dealing with this area. The purpose of such examination is to allow the Joint Committee on Regulations and Other Statutory Instruments to alert the committee considering the bill in question of the possibility of there being a breach of this cabinet directive.

If these powers are desired, there should be a submission to cabinet outlining the reasons justifying the power that is sought.

It was not our intention that we should have the opportunity of seeing the cabinet document, because that obviously would be a secret document; however, when such powers are unnecessarily wide, the committee considering the measure is entitled to hear from the department the reasons justifying the request, in the same way that such justification would be provided to cabinet.

As I say, I moved this motion in the Senate two years and nine months ago, and it finally got approved three weeks ago. While that motion has not yet been approved by the House of Commons, counsel to the Joint Committee on Regulations and Other Statutory Instruments sent out a memorandum drawing the attention of the steering committee of this committee to Bill C-32 and the enabling clause therein.

The Joint Committee on Regulations and Other Statutory Instruments met on Thursday morning last but did not consider that memorandum, and there is not another meeting of the committee until April 18th next. As a result, I am appearing before this committee today in my personal capacity and not as a representative of the Joint Committee on Regulations and Other Statutory Instruments.

The Fisheries Act sets out in great detail the regulation-making power. We have no objection to that regulation-making power being expanded to cure the defects in the act which have come to light as a result of the recent decisions. However, what you have done is to include a clause on the purposes of the act, a clause that is so wide that it practically includes everything. When one gets to the enabling clause, it says:

The Governor General in Council may make regulations for the carrying out of the purposes and provisions of the Act.

What you have done by virtue of clause 2 of the bill, the purposes section 2.1 of the act, in your effort to cure the defects under the act, is to give the government the power, if this goes into effect, to run everything by regulation.

[Traduction]

g) le pouvoir d'imposer par règlement une charge sur le revenu public ou sur le public autrement que par la perception de droits pour des services rendus;

h) le pouvoir de fixer par règlement, plutôt que dans la loi elle-même, les peines prévues pour le non-respect d'un règlement.

Il y a environ deux ans et neuf mois, j'ai proposé une motion au Sénat en vue d'accorder au Comité mixte des règlements et autres textes réglementaires le pouvoir d'examiner la teneur des projets de loi pour déterminer dans quelle mesure ils se conforment à cette directive du Cabinet.

Le comité a à son service deux conseillers experts en la matière. Nous examinons constamment les questions de cet ordre. Le Comité mixte des règlements et autres textes réglementaires vise à mettre en garde le comité qui se penche sur le projet de loi en question contre la possibilité du non-respect de cette directive du Cabinet.

Si de pareils pouvoirs sont souhaités, il faut qu'un mémoire au Cabinet en justifie les raisons.

Notre intention n'était pas d'avoir accès aux documents du Cabinet, qui sont évidemment secrets; toutefois, lorsque les pouvoirs ainsi consentis sont inutilement vastes, le comité qui examine la mesure a le droit d'entendre de la part du ministère les raisons qui justifient la demande, de la même façon que cette justification serait fournie au Cabinet.

Comme je le disais, j'ai proposé cette motion au Sénat il y a deux ans et neuf mois, et elle a finalement été approuvée il y a trois semaines. Avant son approbation par la Chambre des communes, le conseiller du Comité mixte des règlements et autres textes réglementaires faisait parvenir au Comité de direction une note de service en vue d'attirer son attention sur le projet C-32 et la clause habilitante que celui-ci contient.

Le Comité mixte des règlements et autres textes réglementaires s'est réuni jeudi matin mais n'a pas examiné cette note, et il n'y a pas d'autre séance du comité d'ici le 18 avril. En conséquence, je comparais devant vous à titre personnel et non pas en tant que représentant du Comité mixte des règlements et autres textes réglementaires.

La Loi sur les pêcheries établit de façon très détaillée le pouvoir de réglementation. Nous n'avons aucune objection à ce que ce pouvoir soit élargi de manière à corriger les défauts de la loi mis en lumière par les décisions récemment prises. Toutefois, vous avez introduit une disposition sur les objets de la loi si vaste qu'elle englobe pratiquement tout. La disposition habilitante dit ceci:

Le gouverneur en conseil peut édicter des règlements concernant la réalisation des objets de la présente loi.

Dans votre effort pour corriger les défauts de la loi vous avez, par l'article 2 du projet de loi, qui constituerait l'article 2.1 de la Loi, accordé au gouvernement le pouvoir de tout diriger par règlement.

[Text]

The Fisheries Act is a very old act. Everyone agrees that it requires extensive amendment. However, if Bill C-32 passes, there will never be reason ever to amend the act. With the passage of this bill, the government would have the power to run everything without limitation whatsoever.

If you have any preliminary comments in that regard, I would be delighted to hear them. I would be particularly interested in hearing why you feel you cannot achieve your objective by being more specific in terms of simply adding to the regulation-making power section, as opposed to going the route of this broad "purposes," clause, something which opens everything up completely.

The Chairman: You never got that question in the House of Commons.

Mr. Asselin: The administration of the fisheries, until about 1976, was restricted, for the most part, to the conservation and protection of fish. In other words, Fisheries and Oceans was a resource department. After 1976, it evolved into a department that considered other things, such as the economy of certain regions, the lifeblood of certain communities that depended on the fisheries, and other social considerations.

Mr. Justice Collier's decision attacks the right, constitutionally, of the federal government to engage in those areas. It states, essentially, in *Gulf Trawlers*, that there is no constitutional power on the part of the federal government to allocate on the basis of economic and social considerations.

All we can do is to appeal that decision. We cannot vary the Constitution by modifying the act. However, we can at least clean up the act in the sense that we can give the federal government under the act that power which we think it now lacks, which is the power to run the fishery from a perspective other than simply the conservation and protection of fish. Certain regulations would be enacted, as they are now, not simply for conservation purposes but for other reasons.

It may be possible, of course, to take out the "purposes" clause and incorporate in section 34 of the act a number of other heads to include everything. That would result in more amendments to the act and there would always be a chance of missing something.

Senator Godfrey: It would be more specific.

Mr. Asselin: It would be more specific, yes. There would be more amendments, and there would be the possibility of getting caught by another Collier-type decision again.

Senator Godfrey: The Collier decision was on the constitutionality aspect.

Mr. Asselin: It was both. In *Fishing Vessel Owners*, one of the parties raised both issues; that is, that (a) it was unconstitutional; and (b) it was not within the powers of the act.

We can do something about the latter; we cannot do anything about the former. We are trying to do something about the latter.

[Traduction]

La Loi sur les pêcheries est une très vieille loi. Tout le monde convient de ce qu'elle doit être modifiée à fond. Cependant, si le projet de loi C-32 est adopté, il n'y aura plus jamais de raison de la modifier; le gouvernement aurait le pouvoir de tout diriger sans aucune limite.

Si vous avez des observations préliminaires à formuler à ce sujet, je serais enchanté de les entendre. J'aimerais particulièrement savoir pourquoi vous estimez ne pouvoir atteindre votre objectif en complétant tout simplement l'article relatif aux pouvoirs de réglementation, plutôt que de prévoir cet article énonçant les objets de la loi, dont la portée est beaucoup trop vaste.

Le président: Cette question n'a jamais été posée à la Chambre des communes.

M. Asselin: Jusqu'aux environs de 1976, l'administration des pêcheries se limitait principalement à la conservation et à la protection du poisson. Autrement dit, Pêches et Océans était un ministère qui s'occupait d'une ressource. Après 1976, il s'est penché sur d'autres questions comme l'économie de certaines régions, la vie de certaines localités tributaires de la pêche et d'autres considérations sociales.

La décision du juge en chef Collier conteste le droit constitutionnel du gouvernement fédéral de traiter de ces questions. Dans l'affaire *Gulf Trawlers*, le juge a déterminé qu'aux termes de la constitution, le gouvernement fédéral n'avait pas le pouvoir d'intervenir dans ces secteurs pour des considérations économiques ou sociales.

Tout ce que nous pouvons faire, c'est d'en appeler de cette décision. Nous ne pouvons changer la constitution en modifiant la loi. Mais nous pouvons à tout le moins assainir la loi, c'est-à-dire donner au gouvernement fédéral le pouvoir qui lui fait défaut, soit le pouvoir de diriger les pêcheries d'un point de vue autre que la conservation et la protection du poisson. Tout comme maintenant, certains règlements seraient adoptés, quoique non pas simplement pour la conservation, mais également pour d'autres fins.

Il serait évidemment possible de supprimer l'article énonçant les objets de la loi, et d'allonger la liste des rubriques de l'article 34 de la loi. Cela ajouterait aux modifications de la loi et l'on risquerait d'oublier des éléments.

Le sénateur Godfrey: Ce serait plus précis.

M. Asselin: En effet. Il y aurait plus de modifications et il pourrait y avoir une autre décision comme celle de Collier.

Le sénateur Godfrey: La décision Collier portait sur l'aspect constitutionnel.

M. Asselin: Sur les deux. Dans l'affaire des propriétaires de bateaux de pêche, l'une des parties a souligné à la fois que c'était inconstitutionnel et que ce n'était pas conforme aux pouvoirs conférés par la loi.

Dans le premier cas, nous ne pouvons rien faire, mais dans le second, nous pouvons intervenir et c'est ce que nous essayons de faire.

[Text]

It is of course possible to conceive of a scheme of amendment of section 34 that would incorporate all of the considerations that concern us right now, but there would be a risk of missing something. The Act as it now is has no "purposes" clause. While section 34 says, "for the purposes of this act," there is no "purposes" clause. It was our judgment that the inclusion of a "purposes" clause would show the world what we are here for.

Senator Godfrey: Is it usual to have a "purposes" clause in acts?

Mr. Asselin: No, it is not.

Senator Godfrey: And when one combines the "purposes" clause with the enabling clause, there is no area that isn't covered in terms of the making of regulations.

Mr. Asselin: That is correct.

Senator Godfrey: Ten years from now something might crop up that could be pulled in under the "purposes" clause. Under this clause, ten years from now you could be making regulations in respect of how fishermen should build their houses.

Mr. Asselin: The regulation-making power would always be subject, of course, to our constitutional jurisdiction over fisheries.

Senator Godfrey: Yes. Did you do this deliberately so that you would have the widest possible regulation-making power, or was your mind turned more in other directions?

Mr. Asselin: I do not believe we thought of it in those terms. We thought of it in terms of trying to modify the act so that it would reflect current practices in administering the fisheries. The Fisheries Act is an antiquated piece of legislation and one which does not reflect what is currently being done in terms of administration of the fisheries.

Senator Godfrey: But you have chosen a method which has this incidental effect, an effect that you had not considered.

The pointing out of such effects is one of the justifications for the existence of the Joint Committee on Regulations and Other Statutory Instruments. We have that committee, together with its experts, to point out that in trying to achieve one purpose, you have achieved a completely inexcusable and undesirable purpose, a purpose which contravenes a cabinet directive. Did you send a memo to cabinet containing the reasons justifying the power that was sought? I do not know whether that is a proper question.

The Chairman: You can ask the minister.

Mr. Asselin: I submit that we have to be careful not to couch the amendments in such restrictive terms that a year from now we will have to come back before this committee for another amendment. That is our concern. We have to make sure that we can administer the fishery.

Senator Godfrey: If you discover a year from now something that has never occurred to anybody, you should come back for an amendment to the act, not merely rely on regulations to increase your scope. I am not arguing about the desirability of regulations. Obviously, they are necessary, but in the way you have gone about things you have completely eliminated any

[Traduction]

Il est évidemment possible de concevoir une modification de l'article 34 qui engloberait toutes les considérations que nous faisons maintenant valoir, mais nous pourrions oublier des éléments. Dans sa forme actuelle, la loi ne comporte pas d'article d'«objets». Bien que l'article 34 fasse allusion aux «objets de la loi», aucun article ne les énonce. Nous estimons que l'insertion d'un tel article montrerait au monde ce pourquoi nous sommes ici.

Le sénateur Godfrey: Est-ce habituel de prévoir un article énonçant les objets dans les lois?

M. Asselin: Non, ce ne l'est pas.

Le sénateur Godfrey: Et lorsqu'on combine cet article portant sur les objets de la loi et la disposition habilitante, aucun secteur n'est soustrait à l'application des règlements qui peuvent être adoptés.

M. Asselin: C'est exact.

Le sénateur Godfrey: Si un événement survenait dans dix ans, il pourrait être assujéti aux objets de la loi. En vertu de cette disposition, on pourrait dans dix ans adopter un règlement qui dicte aux pêcheurs comment construire leur maison.

M. Asselin: Le pouvoir de réglementation serait évidemment toujours fonction des pouvoirs que nous confère la Constitution en matière de pêcheries.

Le sénateur Godfrey: Oui. Avez-vous procédé ainsi délibérément, de manière à avoir un pouvoir de réglementation qui soit le plus vaste possible, ou aviez-vous autre chose en tête?

M. Asselin: Je ne crois pas que nous ayons vu les choses ainsi. Nous avons voulu modifier la loi pour qu'elle reflète les usages actuels dans le domaine de l'administration des pêcheries. La Loi sur les pêcheries est vieillotte et ne reflète pas la conjoncture actuelle de l'administration des pêcheries.

Le sénateur Godfrey: Mais vous avez choisi une méthode qui a cet effet secondaire que vous n'aviez pas envisagé.

Il incombe entre autres au Comité mixte permanent des règlements et autres textes réglementaires de relever pareil problème. Le comité et ses spécialistes sont là pour vous signaler qu'en essayant d'atteindre un but, vous en atteignez un autre qui est tout à fait inacceptable puisqu'il contrevient à une directive du Cabinet. Avez-vous envoyé une note au Cabinet indiquant les raisons qui justifient le pouvoir recherché? Je ne sais pas si ma question est pertinente.

Le président: Vous pouvez la poser au ministre.

M. Asselin: Je pense qu'il faut faire attention de ne pas formuler les modifications de manière trop restrictive de sorte que dans un an, nous devions revenir devant le comité avec un autre amendement. C'est ce qui nous préoccupe. Nous devons être certains de pouvoir administrer les pêcheries.

Le sénateur Godfrey: Si, dans un an, vous constatez quelque chose qui n'est jamais arrivé à qui que ce soit, vous devrez faire modifier la loi et non simplement vous appuyer sur le règlement pour élargir votre champ d'action. Je ne conteste pas l'utilité des règlements. De toute évidence, ils sont nécessaires, mais votre façon de procéder supprime complètement la néces-

[Text]

necessity for ever amending the act, because the government can pass regulations to its heart's content without ever coming before Parliament.

Senator LeBlanc: Since I do not expect to be here next Tuesday, I would like to say a word about the substance of this legislation and a word about Senator Godfrey's position. I read the statement the minister made in the house, and I think it is a needed amendment. In fact, I think it should have been brought in earlier. I also think that the department should not hesitate, if it finds its capacity to manage, particularly, the salmon fishery is endangered. This body should be given that information so it can act quickly if it has to. I cannot imagine managing the fishery without that authority.

I disagree with those who think the Fisheries Act is antiquated. It is a remarkably lucid and historical document. We had very wise Fathers of Confederation. What they had understood is what politicians of today do not understand, that you cannot manage the fishery as you manage farms. The whole concept of the ownership of land does not apply in law to the fishery in the same way it applies to agriculture. I compare the fishery to a garden planted in a public park and owned by the citizens, who can decide when they want to pick the vegetables—at what time of the day or night or at what time in the maturity cycle. I suspect that you would not have much of a garden. I think you can apply this analogy to the fishery. Basically, it is a common property and, for that reason, you need a very powerful arbitrator.

I say to Senator Godfrey that I am not at all worried that some scandalous situation may arise. For example, the Red Fish Fishery in the Gulf of St. Lawrence has a 25 year maturity period. In other words, you can catch that fish at any time before it reaches the age of 25. You could devise a plan to reduce and preserve for three years hence that stock and prohibit fishing for it based on the necessity to allow the cod stocks to recover. Basically, you are managing floating stocks which nobody owns in social and economic terms which have nothing to do with conservation. If the power is not there, the multiplication of the catching ability of fishing fleets will become a serious threat and the issue of conservation will not exist at all. For that reason, I feel that the minister of fisheries has to be a dictator. He is the last man to reflect on the common good and fairness. I suggest that you not test the virtue of fishermen too much by asking them to restrain themselves, because they will not.

Senator Godfrey: I agree with everything Senator LeBlanc has said.

Senator Robertson: I think I understand why paragraph 2(1)(d) is necessary and why the province is objecting. This clause is there to give more control, particularly over the salmon stock. More control over the salmon stock will make it very difficult for the province because they find it a burden even to police the licences that are presently in existence. I have no doubt that they may issue too many at times. But if you wish to have more control over that stock, will you in turn

[Traduction]

sité de remodifier la loi un jour, car le gouvernement peut adopter des règlements sans jamais consulter le Parlement.

Le sénateur LeBlanc: Comme je ne prévois pas être ici jeudi prochain, j'aimerais dire un mot sur le fond de cette mesure législative et sur la position du sénateur Godfrey. J'ai lu la déclaration que le ministre a faite à la Chambre et je pense que cette modification est nécessaire. En fait, je crois qu'elle aurait dû être proposée plus tôt. J'estime aussi que le ministère ne devrait pas hésiter s'il juge menacée sa capacité de gérer la pêche, notamment celle au saumon. Il importe de lui fournir ces renseignements de sorte qu'il puisse agir rapidement s'il le doit. Je ne puis imaginer qu'on puisse gérer les pêcheries sans ce pouvoir.

Je ne suis pas d'accord avec ceux qui pensent que la Loi sur les pêcheries est vieillotte. C'est un document historique très éclairé. Les Pères de la Confédération ont été très sages. Ils avaient compris, contrairement aux hommes politiques d'aujourd'hui, qu'on ne peut gérer les pêcheries comme on administre les fermes. En droit, la notion de propriété ne s'applique pas de la même manière aux pêcheries et à l'agriculture. Je compare les pêcheries à un jardin potager situé dans un parc public et appartenant aux citoyens, qui pourraient décider quand ils veulent cueillir les légumes, c'est-à-dire à quel moment du jour ou de la nuit ou à quel stade de la croissance. J'ai l'impression que ce ne serait pas un bien beau jardin. Je pense qu'on peut appliquer cette analogie aux pêcheries. Fondamentalement, il s'agit d'une ressource que tous partagent, ce pourquoi il importe d'avoir un arbitre très puissant.

Je dis au sénateur Godfrey que je ne crains nullement qu'une situation scandaleuse survienne. Par exemple, la période de maturité du saumon du Golfe du Saint-Laurent est de 25 ans. Autrement dit, vous pouvez pêcher ce poisson jusqu'à ce qu'il atteigne l'âge de 25 ans. Vous pourriez concevoir un plan visant à préserver pendant trois ans les stocks et en interdire la pêche pour permettre un renouvellement des stocks de morues. Fondamentalement, vous gérez des stocks variables qui n'appartiennent à personne d'un point de vue économique et social qui n'a rien à voir avec la conservation. Sans les pouvoirs nécessaires, la multiplication des possibilités de prises deviendra une grave menace, et la question de la conservation disparaîtra tout simplement. Pour cette raison, j'estime que le ministre des Pêches doit être un dictateur. C'est lui qui, en dernier ressort, décide du bien commun et de la justice. Je vous suggère de ne pas trop mettre les pêcheurs à l'épreuve en leur demandant de se limiter, car ils ne le feront pas.

Le sénateur Godfrey: Je suis d'accord avec tout ce que le sénateur LeBlanc a dit.

Le sénateur Robertson: Je pense comprendre pourquoi l'alinéa 2(1)d est nécessaire et pourquoi la province s'y oppose. Cette disposition vise à accorder plus de contrôle, notamment sur les stocks de saumon. Cela gêne la province, car elle trouve déjà difficile de surveiller les permis délivrés. Je suis certain qu'elle en délivre trop parfois. Mais si vous voulez élargir les contrôles sur ces stocks, aidez-vous la province à surveiller les rivières? Car sans surveillance, tous vos contingentements

[Text]

assist the province in policing those rivers? For without policing, all your quotas and limitations will mean very little. Such involvement will mean more expense.

Mr. Tousignant: From a policy perspective, the intent of paragraph 2(1)(d) is not to encroach on provincial powers. It tries to reflect, along with the other three paragraphs, the current distribution of responsibilities between the federal government and the provincial governments.

Senator Robertson: Your wording is peculiar, but it seems to me that the intent is to control—and I do not object to that—the fishery. My concern is that, since you will want to control that salmon stock jointly with the province, you will have to give the province more assistance in policing those rivers.

Mr. Asselin: Conservation officers are designated under section 5 of the Fisheries Act in all the provinces. They have an individual obligation to apply the regulations under the act.

Senator Robertson: If you tighten up those regulations you will need more fisheries officers.

Mr. Asselin: But we may not tighten the regulations. For example, regulations were enacted in 1984 in Ontario setting hundreds of individual quotas for commercial fishermen fishing on Lake Erie. This was done at the request of the provincial government, but they are federal regulations. We fear that unless paragraph (d) is there the court may say the federal government cannot set provincial quotas because it is a form of allocation.

Senator Robertson: I understand that, but as you move further into that field you will have to participate more actively.

Mr. Asselin: If stocks become threatened we may have to increase enforcement.

Senator Robertson: Without enforcement your regulations are meaningless.

Mr. Tousignant: There would be no more fish to control.

The Chairman: At this point, I am going to cut off questioning on Bill C-32 and move to agriculture.

Incidentally, evidently I made an error. The minister will be appearing next week on fish marketing. Perhaps we can change the scheduling. We will have to follow up on Bill C-32. So we might change that and again have witnesses. We will see what we can do about that. I thank our witnesses. We may have to call on them again.

Now, honourable senators, for the second part of today's meeting we will move back to the discussion paper, "Tax Issues in Agriculture". We have with us Mr. H. Anderson, Chairman of the Farm Credit Corporation, who is here as a result of Senator Olson's mentioning that he would like to question the Chairman of the Farm Credit Corporation on

[Traduction]

et toutes vos limites ne seront guère utiles. Un tel engagement signifierait une augmentation de dépenses.

M. Tousignant: D'un point de vue politique, l'alinéa 2(1)d) ne vise pas à empiéter sur les pouvoirs des provinces. Il vise plutôt à traduire, tout comme les trois autres alinéas, la répartition actuelle des responsabilités entre les gouvernements fédéral et provinciaux.

Le sénateur Robertson: Votre formulation est curieuse, mais il me semble que l'intention visée est de contrôler les pêcheries, ce à quoi je ne m'oppose nullement. Mais comme vous désirez contrôler les stocks de saumon conjointement avec la province, vous devrez lui fournir plus d'aide sur le plan de la surveillance des rivières. Voilà ce qui me préoccupe.

M. Asselin: Des agents de conservation sont désignés dans toutes les provinces aux termes de l'article 5 de la Loi sur les pêcheries. Ils sont individuellement tenus d'appliquer les règlements adoptés en conformité avec la loi.

Le sénateur Robertson: Si vous renforcez les règlements, il vous faudra augmenter le nombre des agents.

M. Asselin: Mais nous ne renforcerons pas nécessairement les règlements. Par exemple, en 1984, en Ontario, on a appliqué un règlement qui établissait des centaines de contingents individuels pour ceux qui s'adonnaient à la pêche commerciale au Lac Érié. Ce fut fait à la demande du gouvernement provincial, mais il s'agissait d'un règlement fédéral. Nous craignons que sans l'alinéa d), la Cour puisse déterminer que le gouvernement fédéral ne peut imposer de contingentements provinciaux parce que c'est une forme d'attribution.

Le sénateur Robertson: Je le comprends bien, mais si vous intervenez davantage dans ce domaine, votre participation devra être plus active.

M. Asselin: Si les stocks sont menacés, nous devons peut-être renforcer les mesures de surveillance.

Le sénateur Robertson: Sans elles, les règlements sont inutiles.

M. Tousignant: Il n'y aurait plus de poisson sur lesquels exercer un contrôle.

Le président: J'aimerais maintenant que nous délaissions le projet de loi C-32 pour passer à l'agriculture.

En passant, il est évident que j'ai fait une erreur. Le ministre sera ici la semaine prochaine pour parler de la commercialisation du poisson. Nous pourrions peut-être modifier le calendrier. Il nous faudra donner suite au projet de loi C-32, de sorte que nous pourrions faire les modifications nécessaires et rappeler les témoins. Nous verrons ce que nous pouvons faire à ce sujet. Je remercie les témoins. Nous devons peut-être les convoquer à nouveau.

Honorables sénateurs, au cours de la deuxième partie de la séance d'aujourd'hui, nous allons revenir au document de travail intitulé «Questions fiscales dans l'agriculture». M. H. Anderson, président de la Société du crédit agricole, est des nôtres. Nous l'avons convoqué parce que le sénateur Olson avait fait savoir qu'il aimerait lui poser des questions au sujet

[Text]

aspects of the tax issues. Mr. Anderson, do you have any opening remarks?

Mr. Eiliv H. Anderson, Chairman, Farm Credit Corporation: Not really, Mr. Chairman. We understood that the committee did not feel it necessary for us to have an opening brief and would rather move into questions. I would now like to introduce the gentlemen who are here with me. With your permission, I will field some of your questions to them for reply. On my right is Mr. Terry Kremeniuk, Director of Corporate Planning for the corporation. Next to him is Mr. Lloyd Galezski, Chief of Loan Development, and Mr. Jules Modderman, who is Chief of Loan Administration for the corporation.

As I have said, we did not prepare an opening statement, and I should point out that none of us purports to be an expert in the field of tax. So I hope you will not consider us as being expert witnesses in tax matters.

Senator Argue: That is why you will be a better one than most.

The Chairman: Senator Argue, do you want to start off?

Senator Argue: I am a visiting senator, but I think it would be helpful to the committee, and certainly helpful to me, if Mr. Anderson made a brief ad lib statement on how he sees the economic situation for farmers across Canada, include the debt picture and the number of bankruptcies that are likely to take place. Just how rough is it out there? I have my own views, but I think we should get from him how he sees the general picture, and then the questions will follow from that.

The Chairman: Also where the tax issues in agriculture relate to the Farm Credit Corporation.

Senator Argue: And comment on those statements about returns over the years, based mainly on what I call paper profits or paper gains that were never realized.

Mr. Anderson: With respect to the first part of the question, the economic profile in agriculture, I think the survey that we conducted in conjunction with Farm Agriculture and Statistics Canada reinforced what farmers were telling us. The farm groups and farmers themselves were saying that many of their economic problems had not resulted because of poor productivity or what might be called poor management; it was a combination of events that were really unforeseeable to them and beyond their control. Because of that, the events that occurred, with the acceleration of interest rates and the dropping of commodity values, and with that the dropping of land values, really gave difficulties to the group of farmers who started into agriculture in the late seventies and early eighties.

This group of farmers came in when commodity price expectation had been climbing quite dramatically. From 1971 and 1972 it reached a peak in about 1976. So land values had been accelerating and there had been in the early 1970s quite a scare, in that if you recall, we had about 30 days' supply of food to feed the world, and it was felt that we should get out

[Traduction]

de certains problèmes fiscaux. Monsieur Anderson, aimeriez-vous faire des observations avant de répondre aux questions?

M. Eiliv H. Anderson, président de la Société du crédit agricole: Pas vraiment, monsieur le président. D'après ce que nous avons compris, le comité estimait qu'il n'était pas nécessaire de présenter un mémoire, de sorte que nous aimerions plutôt passer aux questions. Je voudrais vous présenter les messieurs qui m'accompagnent. Avec votre permission, je leur demanderai de répondre à certaines de vos questions. Voici à ma droite M. Terry Kremeniuk, directeur de la planification corporative. À ses côtés, il y a M. Lloyd Galezski, chef du développement des prêts, et M. Jules Modderman, chef de l'Administration des prêts.

Comme je l'ai déjà dit, nous n'avons pas rédigé de déclaration, et je tiens à souligner qu'aucun de nous ne prétend être spécialiste des questions fiscales, et j'espère que vous en tiendrez compte.

Le sénateur Argue: C'est pourquoi vous serez meilleur que la plupart des autres.

Le président: Sénateur Argue, voulez-vous commencer?

Le sénateur Argue: J'imagine que je ne suis qu'un visiteur. Il serait à mon avis intéressant pour le comité, et certainement pour moi-même, si M. Anderson pouvait expliquer brièvement comment il voit la situation économique des cultivateurs au Canada, la situation de l'endettement, le nombre de faillites éventuelles. À quel point exactement c'est difficile? J'ai mes propres opinions, mais nous devrions à mon avis lui demander comment il voit la situation générale, et nous poserons ensuite des questions.

Le président: Également le rapport entre les questions fiscales dans le domaine de l'agriculture et la Société du crédit agricole.

Le sénateur Argue: Et nous parler des déclarations au sujet du rendement au cours des années, surtout en ce qui concerne ce que j'appelle les profits sur papier ou les gains sur papier, qui n'ont jamais été réalisés.

M. Anderson: Pour ce qui est de la première partie de la question, soit la situation économique du secteur de l'agriculture, je crois que le sondage que nous avons mené, de concert notamment avec Statistique Canada, a confirmé ce que les cultivateurs nous disaient, tant les groupes de cultivateurs que les cultivateurs eux-mêmes. Il est vrai que bon nombre de leurs problèmes économiques n'étaient pas imputables à une faible productivité ou à ce qu'on pourrait qualifier de mauvaise gestion; il s'agissait plutôt d'une combinaison d'événements qu'ils ne pouvaient vraiment pas prévoir ou contrôler. En raison de ces événements, de la hausse des taux d'intérêt, de la baisse de la valeur des produits et des terres, les cultivateurs qui se sont lancés en agriculture vers la fin des années 70 et au début des années 80 ont vraiment connu des difficultés.

Ces cultivateurs sont arrivés au moment où il y avait une forte tendance à la hausse des prix des produits depuis 1971 et 1972, et ils ont atteint leur plafond vers 1976. La valeur des terres avait augmenté, et il y avait eu toute une peur au début des années 1970, si vous vous en souvenez, parce que nous avions des réserves de produits alimentaires pour nourrir le

[Text]

producing and take that risk away. I think we have to be proud, in the sense that farmers went out and productivity increased dramatically.

However, our productivity—I suppose a thing that differs us from the Third World, as it is called—is due to the fact that we are massive users of fossil fuels and massive users of dollars, which allows about 3 1/2 per cent of our population to feed the other 96 1/2 per cent and export a lot of dollars. We cannot take away from our farmers either of those two tools. In other words we cannot reduce the availability of fossil fuels to fuel those machines and to provide the fertilizer and we cannot withdraw the capacity or make exception to hire the capacity for dollars needed for capitalization. We have done that, which differs us from India or the other countries where we say it takes 80 per cent of the population to feed the other 20 per cent and export very little; we have replaced manpower and ox or horsepower with massive uses of fuel and dollars, capital. In both cases in the 1970s they accelerated tremendously. Oil prices went up beyond what we could ever have dreamt in the early 1970s, and interest rates went up, which is a great cost to bear.

I believe what we have in agriculture is some of the older established farmers, who form, I would say, 85 per cent of the farmers who are sitting losing value in land and are concerned over it, but are not in extreme danger; but there is that lower group, about 15 per cent, who are carrying a massive debt load and really now have too much debt to be serviced at what commodity prices are at this time. This is the group I think we should look at. I think we have to be honest and say there is a certain percentage of those who really cannot be safe from the adjustment that is occurring and will occur.

There is another group that I think we can hold in agriculture, or ease their transition out. This is perhaps why we should look at part of the problem, which is that there is an adjustment taking place which can be slowed and controlled to prevent a chaotic pile-up, or it can be allowed, like the marketplace, to play its course in an erratic manner and maybe a more chaotic manner.

That is where I think agriculture in Canada sits today. It is a good solid industry; it is a high user, and always will be, of the two very expensive commodities in our world. However, we have a certain segment of our youngest farmers, who, because they have debts and families to raise, have to be very hard-working, efficient and productive, but they will face a lot of adjustment.

The returns in agriculture have never been high; they have usually averaged from 5 per cent down, so there has been 2 per cent to 3 per cent on investment. You can see there that with that return, if interest rates were 2 per cent or 3 per cent, in theory you could finance 100 per cent. If interest rates were at 6 per cent, then 50 per cent financing would be dangerous. When interest rates are at 12 per cent or 13 per cent you had better not have over 30 per cent in your debt. That is a varying target looking at where interest rates will be. I suppose to reduce the cost of a debt load, the cost of land is too high at

[Traduction]

monde pendant environ 30 jours. Nous pensions qu'il fallait abandonner la production et éliminer ces risques. Nous devons à mon avis être fiers en ce sens que les cultivateurs ont vraiment augmenté leur productivité.

Cependant, notre productivité, ce qui à mon avis nous distingue de ce qu'on appelle le Tiers monde, est attribuable au fait que nous utilisons massivement des carburants fossiles et des capitaux, ce qui nous permet de confier à environ 3,5p. 100 de notre population le soin de nourrir les autres 96,5p. 100 et d'exporter beaucoup de capitaux. Nous ne pouvons enlever à nos cultivateurs ces deux outils, notamment, le carburant fossile pour faire fonctionner les machines et acheter l'engrais, d'une part, et l'argent pour la capitalisation, d'autre part. C'est sur ce plan que nous nous distinguons de l'Inde et des autres pays dans lesquels 80p. 100 de la population nourrit les autres 20p. 100, et où l'on exporte très peu; nous avons remplacé la main-d'œuvre et le bœuf ou le cheval par l'utilisation massive de carburant et de capitaux. Le coût de ces deux éléments a beaucoup augmenté au cours des années 70. Le prix du pétrole a augmenté davantage que nous n'aurions pu l'imaginer au début des années 70, et les taux d'intérêt ont augmenté, ce qui est plus difficile à supporter.

À mon avis, le secteur de l'agriculture est composé à près de 85p. 100 de cultivateurs établis depuis longtemps, qui perdent de la valeur sur leurs terres et qui en sont préoccupés, mais ces derniers ne font pas face à un danger extrême. Il y a toutefois cet autre groupe de cultivateurs, environ 15p. 100, qui ont des dettes énormes qu'ils ne peuvent rembourser, compte tenu du prix actuel des produits. À mon avis, c'est ce dernier groupe auquel nous devrions nous intéresser. Nous devons être honnêtes et avouer qu'un certain pourcentage des cultivateurs ne peuvent faire face à la conjoncture actuelle.

Il y a un autre groupe que nous pouvons à mon avis maintenir en agriculture. C'est peut-être pour cette raison que nous devrions considérer une partie du problème, notamment que des ajustements ont lieu, et nous pourrions les ralentir et les contrôler afin d'éviter le chaos, ou laisser les choses aller.

Voilà comment je vois l'agriculture au Canada aujourd'hui. L'industrie est en santé, elle utilise et utilisera toujours en grandes quantités les deux produits les plus coûteux au monde. Nos jeunes fermiers auront toutefois beaucoup d'ajustements à faire parce qu'ils ont des dettes et des familles à élever; ils doivent par conséquent travailler très fort pour être efficaces et productifs.

En agriculture, le rendement n'a jamais été très élevé; la moyenne est habituellement de 5 p. 100 ou moins, de sorte que l'investissement rapporte de 2 à 3 p. 100. Si les taux d'intérêt étaient de 2 ou de 3 p. 100, les cultivateurs pourraient en théorie financer leurs activités à 100 p. 100 avec un tel taux de rendement. Si les taux d'intérêt étaient de 6 p. 100, le financement à 50 p. 100 serait dangereux. Lorsque les taux d'intérêt sont de 12 ou 13 p. 100, les dettes des cultivateurs ne doivent pas dépasser 30 p. 100 de la valeur de leurs avoirs. Cette proportion varie en fonction des taux d'intérêt. J' imagine que les terres coûtent trop cher à l'heure actuelle pour réduire le coût

[Text]

this time for these interest rates. The equation works both ways.

I was also asked about tax issues as they relate to FCC. They are really not an operational concern of the corporation, except that I suppose the more tax dollars retained by a farmer the more dollars can be spent for servicing other debts. The matter of capital gains themselves or whether other income can be written off is not part of a problem to us, if I may put it that way. It is a question that is of more concern to farmers as a whole, and a very definite concern, and to the government in considering lost or gained revenue. To us as a lending corporation it really is not a problem that would affect our lending in the sense of whether capital gains are deductible or not. That is really a problem to a farmer selling out, and we are dealing with lending farmers money to put them into agriculture. That aspect is not of as great concern. As I point out, we have not done an in-depth study of the effects of whether removing capital gains costs the governments such-and-such, because it is not really a field with which we are concerned.

If I have missed anything in my rather long and, I think, rambling preamble, I would be very pleased to try to work with you towards solutions or a better understanding of some of the things I have raised at this time.

The Chairman: Any questions? Senator Argue?

Senator Argue: With respect to the taxation on agriculture, the White paper states at page 12 that the average rate of return to capital in farming over this 7-year period was 17.3 per cent, and the average return to equity was 19.3 per cent. That average return to capital is a fictitious return; that is not a return that was received. I do not know why somebody should be inquiring into a paper profit that does not exist for farmers, any more than they would want to inquire into a paper profit for a millionaire who is the president of a big corporation and find out what his paper profits were on the stock market over a period of time. I guess if you were going to inquire into that, you should inquire into the paper losses, and if paper profits require action by the government I would think paper losses also require action.

I do not really expect Mr. Anderson to get very far into this, but I think the significant thing he told us, if I understood him correctly, was that the net income of the farmers is around 5 per cent, if that is the way he put it—

Mr. Anderson: Return to capital, yes.

Senator Argue: Then you said 2 or 3 per cent on investment over a long period of time. That is the way I have seen it in agriculture. I think the sad part about this paper is that it just gives the people who are not acquainted with farming the wrong picture. There are some wealthy farmers out there and what you have to do is go after them when they are not paying their income tax. Farmers have certain exemptions, but I think the farmers do not get any extra consideration at all. They really get the consideration that is available to business in a

[Traduction]

d'une dette avec de tels taux d'intérêt. L'équation s'applique dans les deux sens.

Vous m'avez également posé une question au sujet du rapport entre les questions fiscales et la Société du crédit agricole. Ces questions ne préoccupent pas réellement la Société, sauf peut-être que moins le cultivateur paiera d'impôt, plus il pourra consacrer d'argent aux autres dettes. Les gains en capitaux comme tels ou l'annulation des autres revenus ne fait pas partie du problème pour nous, si je peux m'exprimer ainsi. Ce sont plutôt les cultivateurs en général qui s'en préoccupent réellement et aussi le gouvernement, sur le plan des pertes ou des gains de revenus. A titre de société de prêts, ce n'est pas vraiment un problème pour nous, la déduction des gains en capitaux ne nous touche pas. C'est plutôt un problème pour le cultivateur qui vend son exploitation, alors que nous prêtons de l'argent aux cultivateurs qui veulent se lancer en agriculture. Cet aspect n'est pas aussi important. Comme je l'ai indiqué, nous n'avons pas mené d'étude exhaustive pour déterminer si l'élimination des gains en capitaux coûterait tel ou tel montant au gouvernement, parce qu'il ne s'agit pas réellement d'un domaine auquel nous nous intéressons.

Si j'ai oublié quelque chose dans mon long préambule, je serai heureux de vous aider à trouver des solutions ou à mieux comprendre certains des points que j'ai soulevés.

Le président: Avez-vous des questions? Sénateur Argue?

Le sénateur Argue: Pour ce qui est de la fiscalité dans le domaine de l'agriculture, les auteurs du livre blanc mentionnent à la page 12 que le taux moyen de rendement sur le capital en agriculture au cours de cette période de sept ans était de 17,3 p. 100, et que le rendement moyen de l'avoir propre s'établissait à 19,3 p. 100. Ce rendement moyen sur le capital est fictif; l'argent n'a pas été versé. Je ne comprends pas pourquoi nous parlons de profits sur papier qui n'existent pas pour les cultivateurs, pas plus que si nous parlions des profits sur papier d'un millionnaire qui est président d'une grosse entreprise, pour découvrir que ses profits sur papier ont été réalisés sur le marché des valeurs au cours d'une certaine période. J'imagine que si vous alliez vous enquêter à ce sujet, il faudrait poser des questions au sujet des pertes sur papier, et si ces dernières exigent que le gouvernement prenne des mesures, je crois qu'il faudrait y voir.

Je ne m'attends pas vraiment à ce que M. Anderson approfondisse beaucoup cette question, mais ce qui importe à mon avis, si j'ai bien compris ce qu'il a dit, c'est que le revenu net des cultivateurs se situe à environ 5 p. 100, je crois que c'est ce qu'il a dit...

M. Anderson: Le rendement sur le capital, oui.

Le sénateur Argue: Vous avez ensuite parlé de 2 ou 3p. 100 sur l'investissement sur une longue période. C'est ce que je calculais pour le secteur de l'agriculture. À mon avis, le problème que pose ce document, c'est que les particuliers qui ne connaissent pas l'agriculture en auront une fausse idée. Il y a des cultivateurs riches, et vous devez les poursuivre lorsqu'ils ne payent pas leurs impôts. Les cultivateurs ont droit à certaines exemptions, mais je crois qu'ils n'ont aucun avantage par rapport aux autres. Ils profitent en fait des mêmes avantages que les entre-

[Text]

general way. If I am a consumer in Ottawa and buy a pair of pliers or a hammer, that is not something I can declare on my income tax, but if I am a farmer or a businessman then purchasing a hammer or a pair of pliers comes off my income for tax purposes. I suppose I am prejudiced, but I do not see that the tax system is discriminating against others when the farmers have the provisions of the current income tax system.

Mr. Anderson, you said that there is a percentage of farmers who cannot be saved. Could you elaborate on that and tell us who they are, how big they are and why they cannot be saved? I may argue that we should save them, but tell us why you think that they cannot or should not be saved.

Mr. Anderson: I do not know whether they should be saved, but, as the senator pointed out, paper profits are paper profits and cannot be realized upon unless you liquidate the farm because you do not have the cash flow. For example, in south-west Saskatchewan last year we had farmers who had very difficult crop times. They would fall into arrears and because the value of that land was going up they could borrow against it to cover operating losses. The farmers at that time were faced with interest rates of 18 to 20 per cent. The value of the land was accelerating at the rate of 15 or 17 per cent and they were able to borrow against the expectation. In doing that for three or four years they took a farm value and put the debt load against it and it was considerably more than what they originally borrowed. When the land prices tumbled, the land was worth considerably less. Due to the fact that these people owed money to ourselves, or to other mortgage companies or to banks, and owed money for operating credits, which we do not supply, their total debt load became considerably more than the value of the farm could be. If we wrote off the arrears or what they owed us, that amount would be immediately picked up by the second mortgagor because his debt is as large. Therefore, in some cases it would be a matter of writing off all the debt that he owed us, but he would still need quite a number of dollars to put him in even a zero equity position. Those are the unfortunate people who got caught in events that really snowballed. Those people are going to be very difficult to save.

We have the other group who still have equity left, but because of prices on their commodities they do not have enough income to service the debt as it is, so they are slowly sliding into the position of these other groups who are difficult to save. Those are the ones that we probably can do something about. With the other group it will take a lot of co-operation, if they are borrowers of ours, the banks or the local feed or fuel suppliers, but in some cases it has really gone to the point that it is almost impossible to save them.

To follow up on something that you referred to in the white paper, where they said that the farm community was not paying as much in income tax as other segments of society, as a farmer of many years I know that there are other areas where I pay considerably more tax. I am looking particularly at the

[Traduction]

prises en général. Si j'achète une paire de pinces ou un marteau, je ne peux pas l'inscrire à titre de déduction sur ma déclaration d'impôt, mais si je suis fermier ou commerçant, je peux le faire. J'imagine que j'ai des préjugés, mais j'estime que le régime fiscal actuel n'est pas injuste pour les autres du fait qu'il accorde certains avantages aux cultivateurs.

Monsieur Anderson, vous avez dit qu'un certain nombre de cultivateurs ne peuvent être secourus. Pourriez-vous nous en dire plus long à ce sujet, et nous dire qui ils sont, quelle est la taille de leur exploitation et pourquoi ils ne peuvent pas être aidés? Je suis porté à croire que nous devrions leur venir en aide, mais dites-nous pourquoi vous croyez que nous ne pouvons ou ne devons pas leur venir en aide.

M. Anderson: Je ne sais pas si nous ne devrions pas les secourir, mais comme le sénateur l'a indiqué, les cultivateurs ne peuvent réaliser les profits sur papier à moins de vendre leur exploitation parce qu'ils n'ont pas l'argent nécessaire. Par exemple, l'an dernier dans le sud-ouest de la Saskatchewan, des cultivateurs ont eu beaucoup de difficulté au moment des récoltes. Ils prenaient du retard dans leurs paiements et pouvaient emprunter pour couvrir les pertes d'exploitation en raison de l'augmentation de valeur de leurs terres. À cette époque, les cultivateurs payaient de 18 à 20 p. 100 d'intérêt. La valeur des terres augmentait au taux de 15 ou 17 p. 100 et ils pouvaient emprunter en espérant que ce taux se maintiendrait. Après 3 ou 4 ans, ils avaient emprunté sur la valeur de l'exploitation agricole un montant qui était nettement supérieur à l'emprunt initial. Lorsque les prix ont chuté, les terres valaient beaucoup moins. Étant donné que ces cultivateurs nous devaient de l'argent, ou en devaient à d'autres créanciers hypothécaires ou à des banques, et qu'ils avaient contracté des dettes auprès des banques pour les crédits d'exploitation, que nous n'offrons pas, le montant total de leurs dettes dépassait de beaucoup la valeur de leurs avoirs. Si nous avions annulé les arrérages ou ce qu'ils nous devaient, le créancier de la deuxième hypothèque serait immédiatement intervenu, parce que la dette du cultivateur envers ce dernier était aussi élevée. Par conséquent, il faudrait dans certains cas annuler la totalité de la dette, mais il lui faudrait un montant appréciable même pour ramener la valeur de son avoir à zéro. Ces malheureux se sont faits prendre par des événements qui se sont réellement bousculés. Il sera très difficile de les secourir.

Nous avons l'autre groupe à qui il reste encore des avoirs propres, mais à cause du prix qu'ils touchent pour leurs produits, ils n'ont pas suffisamment de revenus pour payer leurs dettes, de sorte qu'ils glissent lentement dans la même situation que les autres groupes qu'il est difficile de secourir. Ce sont ceux-là que nous pouvons probablement aider. Il faudra beaucoup de coopération avec l'autre groupe s'ils ont emprunté chez nous, auprès des banques ou des fournisseurs locaux d'aliments pour animaux ou de carburant, mais dans certains cas, la situation est telle que c'est presque impossible.

J'aimerais reprendre un point que vous avez mentionné dans le Livre blanc concernant le fait que les cultivateurs ne payent pas autant d'impôt sur le revenu que les autres secteurs de la société, mais j'ai été cultivateur pendant de nombreuses années, et d'autres formes d'imposition m'ont coûté beaucoup

[Text]

costs that were against my land for education and medical taxes, which came as a mill rate against my land whether I used the services or not.

In the local town where I live the RCMP constable used to come in and rent the barracks from the RCMP. In doing so he paid very little toward school tax, health tax and road tax, and those taxes fell upon myself. In some cases where I was paying less income tax, I was paying considerably more for the social services and the needs of the community at large. There is an inference there possibly, but it is not reflected in that paper, that that occurs in all rural communities. Looking at only the advantages of income tax and not the disadvantages, it paints a false picture. That again is my opinion as a farmer and not the position of the corporation, but it is just that I agree with you that, as a farmer, it did not include all the tax losses.

Senator Argue: You might refer to your own operation if you care to, but with your knowledge of the debt load that farmers generally have across the country, would it be fair to say that a third of them are in this difficult position, that they do not know whether they can be salvaged or not? Is it that high or approaching that high? I am of the opinion that it is approaching that limit.

What continually surprises me is that some of the middle-aged, well to-do farmers are in real trouble. That may not be the opinion of others. I have a neighbour who has two sections of pretty fair land which is paid for and I thought he was in great shape. He thinks that he is really suffering because he bought one-quarter of the section of land at an inflated value and he bought a large combine, which is not a large purchase for a farmer who has been farming for 40 years and adds to his land by 15 or 20 per cent, but he told me that he paid \$75,000 for the combine and \$75,000 for the quarter piece of land and he feels that he is in poor shape. On the books he may look in fair shape but the tax people may say that his land is worth so and so. The point is that he cannot sell it because nobody wants it. He can put it on the market for six months and not get a bite. Perhaps you can give me your views on this because I have been presumptuous enough to give you mine.

Mr. Anderson: I think we could get an even fresher viewpoint, if Mr. Kremeniuk would comment on that.

Mr. Terry Kremeniuk, Director of Corporate Planning, Farm Credit Corporation: Based on some of the information that we have collected over the past year and the analysis of the debt structure of the farm section, it appears that approximately 39,000 to 40,000 farmers are under some degree of financial stress. That certainly does not mean that all of those farmers are going to fail. Some of those farmers are going to survive through some debt restructuring. Some of them may change their operations; some of them may liquidate some of their assets. Based on the analysis that was done by the corporation, there are potentially approximately 1,700 farmers who

[Traduction]

plus cher. Je pense en particulier à ce que je dois payer en fonction de la valeur de ma terre pour l'éducation et les soins de santé, peu importe si j'utilise les services ou non.

Dans la petite ville où j'habite, un agent de la GRC venait louer la caserne de la GRC. De cette façon, il payait très peu d'impôt pour les écoles, les soins de santé et les routes, et c'est moi qui étais pris pour les payer. Dans certains cas où je payais moins d'impôt sur le revenu, je payais beaucoup plus pour les services sociaux et les besoins de l'ensemble de la collectivité. C'était peut-être sous-entendu, mais il n'est pas indiqué dans le document que cela se produit dans toutes les communautés rurales. L'image est faussée parce que les auteurs ne font état que des avantages du régime fiscal sans tenir compte des inconvénients. Là encore, il s'agit de mon opinion en tant que cultivateur et non de l'opinion de la société, mais je veux tout simplement vous dire que je conviens avec vous qu'en tant que cultivateur toutes les pertes ne sont pas incluses.

Le sénateur Argue: Vous pouvez parler de votre propre exploitation agricole si vous le voulez, mais compte tenu de ce que vous savez au sujet de l'endettement des cultivateurs en général au pays, serait-il juste de dire qu'un tiers d'entre eux sont dans cette situation difficile, au sens qu'ils ne savent pas s'ils peuvent être secourus ou non? Est-ce que la proportion est aussi ou presque aussi élevée? À mon avis, c'est environ le tiers.

Ce qui me surprend toujours, c'est que certains des cultivateurs d'âge moyen sont vraiment en difficulté et que les autres ne partagent peut-être pas leur opinion. Un de mes voisins a deux sections de terre assez bonnes qui sont payées au complet, et je croyais que sa situation était très bonne. D'après lui, sa situation n'est pas vraiment bonne parce qu'il a acheté un quart de la section de terrain à un prix gonflé et il a acheté une moissonneuse-batteuse, ce qui n'est pas un gros achat pour un cultivateur qui exerce le métier depuis 40 ans, et qui ajoute 15 ou 20 p. 100 de valeur à sa terre, mais il m'a dit avoir payé la moissonneuse-batteuse 75 000 \$ et la terre 75 000 \$. C'est pourquoi il estime que sa situation n'est pas si bonne. Sa situation a peut-être l'air bonne d'après les livres, mais les agents de l'impôt peuvent dire que ses terres valent tel ou tel montant. Le problème, c'est qu'il ne peut pas les vendre parce que personne n'en veut. Il peut les mettre en vente pendant six mois et personne ne se montrera intéressé. Vous pourriez peut-être me donner votre avis à ce sujet parce que j'ai été assez présomptueux pour vous faire part du mien.

M. Anderson: Nous pourrions selon moi avoir un point de vue nouveau en écoutant M. Kremeniuk.

M. Terry Kremeniuk, directeur de la planification corporative, Société de crédit agricole: D'après certaines données recueillies l'année dernière et l'analyse de la structure de la dette des exploitations agricoles, il s'avère qu'environ 40 000 agriculteurs subissent certaines contraintes financières. Bien entendu, cela ne signifie pas que tous ces agriculteurs vont faire faillite. Certains vont survivre grâce à la restructuration de la dette. D'autres pourront changer leurs activités et d'autres encore liquider une partie de leurs avoirs. D'après l'analyse effectuée par la société, il se pourrait que près de 1 700 agriculteurs fassent faillite l'année prochaine. Pour la

[Text]

would fail over the next year. Most of these 1,700 farmers, based on the survey analysis, are farmers whose debts exceed their assets. I think one has to recognize in many of these cases that there are relationships between father and son that do not come out in the statistics, and even some of the 1,700 could survive with the appropriate assistance. Generally, I think we could suggest that up to 40,000 farmers are under some degree of financial stress.

Senator Argue: I put it to you that that figure could be as high as 20 per cent of viable farm units. I do not know the exact statistics, and I am sympathetic to part-time farmers and small farmers, but perhaps in an analysis of your 40,000, in relation to farms of a somewhat economic size, it could be as high as 20 per cent of those farms that are, as you say, under financial stress. Would that be a fair assessment?

Mr. Kremenik: I think that is a fair assessment, yes.

Senator Argue: I would like to give you some of my own views and have you respond to them. I think a lot of those farmers out there are in very rough financial shape. I feel that it is very serious for them individually, and I think it is very serious for the country. There is a great deal of bunk attached to how the farmers are getting along, and of course the prize example is that tax document. To me, it is completely unbelievable that people who are occupying such an important part of this country should be under attack by somebody who does not have to defend his paper. That paper has been written by someone in secret. It is written for a minister and there is no author's name attached to it. I think it is a devilish piece of work and the sooner it is destroyed and forgotten about, the better.

I hope that the Farm Credit Corporation and others who are interested in agriculture will endeavour to work out a system similar to that which was used in the 1930s. In other words, go to each individual farmer who is in trouble and assess whether or not that farmer has a potential within himself or herself to make a go of it, based not on the financial statistics but based on the operation itself. Base it on that person's training and expertise and then say to him: "The country has two choices. Either we let you go bankrupt and let the creditors fall by the wayside to pick up a small percentage, albeit a tiny one," and the person is then kicked off the farm and his life is certainly impeded, and perhaps even destroyed, since he will then go off to the city to go on welfare, and is that what this country wants? "Or we give you another chance." In other words should we look at the individual farmer and say: "If that person has a potential, let us take all of the creditors and write them down in what seems to be a reasonable and fair method in order that that farmer gets another crack at it." Perhaps he or she has learned something that will stand that person in good stead. In other words, not to take so many chances and do not listen to the experts.

For instance, when the big shots in the Royal Bank said it was time to borrow money to buy land, because it would never be cheaper, they did not really know what they were talking about, and they sucked in a lot of people; but now they say that it is their own fault. In my view, the farmers should be

[Traduction]

plupart d'entre eux, d'après l'analyse, le passif est supérieur à l'actif. Je pense qu'on doit admettre que dans un grand nombre de ces cas il y a la question des générations que ne traduisent pas les statistiques, et que même sur ces 1 700 cultivateurs, certains pourraient survivre avec une aide appropriée. De façon générale, je crois qu'on pourrait dire qu'environ 40 000 subissent des contraintes financières.

Le sénateur Argue: Il se pourrait qu'il s'agisse de 20 p. 100 des exploitations agricoles rentables. Je ne connais pas les statistiques exactes et j'éprouve de la sympathie à l'égard des agriculteurs à temps partiel et des petits exploitants. Il est toutefois possible qu'une analyse portant sur 40 000 exploitations rentables indique qu'il y a jusqu'à 20 p. 100 d'entre elles qui subissent, comme vous le dites, des contraintes financières. Cette évaluation est-elle juste?

M. Kremenik: Je pense que oui.

Le sénateur Argue: Je désirerais vous soumettre certaines de mes opinions et connaître votre réponse. Je pense qu'un grand nombre de ces agriculteurs éprouvent de grandes difficultés financières. Je suis d'avis que cela est très grave pour eux à titre individuel et que c'est également très grave pour le pays. On a raconté bien des histoires sur la façon dont ces agriculteurs se tirent d'affaire et, bien entendu, ce document sur les impôts remporte le premier prix. A mon avis, il est parfaitement incroyable que des gens qui jouent un rôle aussi important dans ce pays fassent l'objet d'attaques d'un individu qui n'a pas à défendre ses allégations. Ce document a été rédigé en secret. Il est destiné à un ministre, et le nom de l'auteur n'y figure pas. Je pense qu'il s'agit d'un texte démoniaque et que le plus tôt il sera détruit et oublié sera le mieux.

J'espère que la société de crédit agricole et les autres organismes qui s'intéressent à l'agriculture s'efforceront d'élaborer un système similaire à celui qui a été utilisé dans les années 30. En d'autres termes, son objectif consisterait à s'adresser individuellement à chaque agriculteur en difficulté et à évaluer s'il peut ou non s'en sortir, en ne se basant pas sur des statistiques financières, mais sur l'exploitation elle-même, sur la formation et la compétence de l'intéressé. Deux choix s'offrent à nous. Ou bien nous le laissons faire faillite et les créanciers ne récupèrent qu'un tout petit pourcentage. L'intéressé est alors expulsé de sa ferme, et sa vie se trouve ainsi brisée et peut-être même anéantie car il doit alors retourner à la ville pour vivre de l'aide sociale. Est-ce bien ce que nous souhaitons? Ou bien, nous lui donnons une nouvelle chance. Nous examinons la situation de chaque agriculteur et si l'intéressé a des possibilités, nous assemblons tous les créanciers et les amenons à accepter ce qui semble une méthode juste et raisonnable de lui donner une autre chance. Peut-être apprendra-t-il des choses qui pourront lui être très utiles; en d'autres termes, ne pas prendre trop de risques et ne pas écouter les experts.

Par exemple, lorsque de gros bonnets de la Banque Royale disent aux cultivateurs qu'il est temps d'emprunter de l'argent pour acheter des terres parce qu'elles ne seront jamais aussi bon marché, ils ne savent pas de quoi ils parlent en réalité, ils trompent un tas de gens pour déclarer ensuite que ce n'est pas

[Text]

looked at individually, their accounts written down in order that they get another crack at it and let us give them another chance. It is true that they can come to the city and go on welfare, but they may become thieves and drug addicts, as has happened in Quebec amongst people on welfare, and no doubt happens all over the country. I am not being critical of the welfare people. I can tell you that if I was on \$156 a month, perhaps I, too, might be a thief, because it brings some attention to the problem. Also, I do not think it is a crime if you steal food in order to eat. I do not think starvation should be tolerated in this country.

However, I live in a rural community. There is really not a drug problem out there; there is not a pollution problem. We are so backward in my little community that there is not even a divorce problem. It has not caught up to the rest of civilization, and there are some things about a rural community that I think are worth preserving, even at some cost. I see the country preserving all kinds of big corporations, coming in and bailing them out. This indicates to me that there is one law for the rich, big and powerful and another law for the small, dependent and weak.

I just would like to know what you think about the general proposition that, instead of letting the farmers go bankrupt, you should try to work out some system. I believe someone in your corporation has given some thought to equity investments, instead of fixed debt at a high interest rate, and I think that has a potential that should be canvassed. After all, if land is not a pretty good or a moderately good equity investment, I really do not know what is. I would appreciate your general comments and then I would appreciate any elaboration you might wish to give. I do not know if you have the man who was reported in the article that was given to me from the western producer dated March 21. If so, I would appreciate his comments.

Mr. Anderson: No, I am sorry. That is Dr. Ashmead. He is out at a regional meeting at the moment. However, I do think that you have really pointed out two or three very important facts that we should keep in mind. It is so easy to talk about a farmer, but here we are talking about 39,000 wage earners, or 40,000, if you will. That is 80,000 people. I am sure that if we had a factory sitting in an area of our great country that had 39,000 wage earners who were going out of business, we would get pretty excited. However, they are fragmented out in our minds as individuals. We use statistics to hide the fact that the problem is worth looking at. It is, after all, 39,000 jobs; 39,000 people who help bring in a great deal of foreign money in the sense that they export a lot of production which helps our balance of payments.

On the other hand, because we use statistics that way, we forget that they are broken down into individual people who have a very different problem than the wage earner in town or the small businessman. The small businessman goes down to the mall and rents a shoe store and starts up in business. His house is in a different part of the town; his children go to different schools; his neighbours really do not know his business. He can go into bankruptcy, get a job, probably retain his house and not be ostracized.

[Traduction]

de leur faute. A mon avis, la situation de chaque agriculteur doit être étudiée séparément, les comptes doivent être réduits et on doit leur donner une autre chance. Il est vrai qu'ils peuvent revenir à la ville, vivre de l'aide sociale et devenir des voleurs et des drogués, comme cela s'est produit au Québec parmi des gens vivant des prestations sociales. Il ne fait pas de doute que cela se produit dans tout le pays. Je ne critique pas les bénéficiaires de l'aide sociale parce que si je ne disposais que de 156 \$ par mois je serais peut-être aussi moi-même un voleur. Je ne crois pas que ce soit un crime que de devoir voler pour manger, et je ne pense pas que nous devrions tolérer que les gens meurent de faim dans ce pays.

Je vis toutefois dans une collectivité rurale où il n'existe pas en fait de problème de drogue et de pollution. En fait, dans ma petite localité, nous sommes tellement arriérés qu'il n'y a même pas de divorce. Nous sommes en retard sur le reste de la civilisation, et il existe dans les collectivités rurales des valeurs qui vaut la peine d'être préservées, même cela nous coûte. Je constate que nous préservons une foule de grande sociétés et les tirons d'affaire au besoin. Cela me prouve qu'il existe une loi pour les riches, les gros et les puissants et une autre pour les petits et les faibles.

Au lieu de laisser les agriculteurs faire faillite, j'aimerais savoir ce que vous penseriez d'essayer d'élaborer un système. Je crois que l'un de vos collaborateurs a songé aux placements en actions au lieu de la dette fixe à taux d'intérêt élevés. Je pense qu'il existe là des possibilités qui devraient être étudiées. Après tout, si les terres ne représentent pas un placement en actions satisfaisant ou modérément satisfaisant, je ne sais vraiment pas quoi elles représentent. J'aimerais connaître votre opinion en général et j'apprécierai toutes les précisions que vous pourriez désirer donner. J'ignore si cette personne vous accompagne, mais dans l'affirmative, j'aimerais connaître son opinion.

M. Anderson: Non, je regrette, il s'agit de M. Ashmead. Il assiste en ce moment à une réunion régionale. Je crois toutefois que vous avez mentionné deux ou trois faits très importants dont nous devons tenir compte. Il est extrêmement facile de parler d'un agriculteur, mais nous parlons ici de 40 000 salariés. Cela représente 80 000 personnes. Je suis certain que si au sein d'une entreprise de notre grand pays, 40 000 salariés se retireraient des affaires, nous serions extrêmement bouleversés. Toutefois, dans notre esprit, il s'agit d'individus. Nous utilisons les statistiques pour dissimuler le fait que le problème vaut la peine d'être examiné. Il s'agit après tout de 40 000 emplois, de 40 000 personnes qui aident à obtenir beaucoup de devises du fait qu'elles exportent une grande partie de leur production, ce qui aide notre balance des paiements.

D'un autre côté, étant donné que nous utilisons les statistiques de cette façon, nous oublions qu'elles concernent des individus dont les problèmes sont très différents de ceux d'un salarié en ville ou d'un petit homme d'affaires. Ce dernier loue un magasin et débute dans les affaires. Sa maison se trouve dans une autre partie de la ville, ses enfants fréquentent d'autres écoles et ses voisins ne connaissent pas la nature de son entreprise. Il peut faire faillite, tenir un emploi, probablement conserver sa maison et ne pas être frappé d'ostracisme.

[Text]

However, when you go bankrupt in a rural community, you lose your house; you are held up to ridicule; your children are picked on in school because everyone knows that you have failed, if you will. That part of it, to my mind, gets lost in statistics. On the other side, we are very selective and seem to forget those 39,000 jobs that are lost out there.

Therefore, I agree with you, Senator Argue. I also agree that for any solution that comes through, we will say: "What is the cost and can we afford it?" The cost will be there anyway. We will take that loss when they go bankrupt and go into the city onto welfare. We can share the costs and keep them there on the farm, but I think it must be done on an individual basis. On that I agree with you, because you cannot cut a program to fit everyone. It must fit the individual farmer's needs so that each case must be looked at individually.

Again, I think we can participate, but I do not think that the corporation itself can spearhead that movement. It must be spearheaded through some other forum. However, by not doing it, we will not stop the cost. What we are saying is we have the bulk of these farmers with ten years' experience. They are highly productive; they have been burnt once, so they do not sit on the stove twice. They are our best people. You cannot replace them with the same quality of people. The sad part is that, in agriculture and especially in livestock production, you cannot miss a generation or else you lose them from the farm forever. It is said in the cattle industry that you learn that industry beside your father, and it is true. You also learn farming that way. If we lose these people, they will go to the cities, but they will not return to the farm, and neither will their children. In allowing that to happen, we are losing a very valuable asset. We talk about the brain drain on people who know computers and people who are engineers. We have the most productive agriculturalists in the world. Are you going to force them into the city where their training is for naught? There are countries in the world who would give you almost any amount of money for that expertise to produce food.

However, senator, I think I got away from what you were saying. I do think that the answer lies in working together. It is a problem, and we all have to give up something. I think in some cases the farmer would be better to give up some of his equity to get it back, because that equity is always lost. If you take a mortgage from a mortgage company, you have lost your equity until it is paid off. The thing is that it is an equity that must pay a higher interest rate. You could have an equity that would share in the appreciated value of that land. Would it not be better in those cases to have that equity held for a period of time by the Government of Canada instead of other investors, because, if it goes to other investors, it may never come back to family farms? It may not be used again for the good of Canada. This was pointed out by Senator LeBlanc when he was referring to the fisheries. The concept of family farms has been proved world-wide to be the most productive. China went to the commune situation and is now returning back to the family farm.

[Traduction]

Toutefois, lorsque vous faites faillite dans une collectivité rurale, vous perdez votre maison, vous êtes tourné en ridicule, vos enfants sont taquinés à l'école parce que tout le monde sait que vous avez échoué. A mon avis, les statistiques ne tiennent pas compte de tout cela. D'un autre côté, nous sommes extrêmement sélectifs et nous semblons oublier ces 40 000 emplois perdus.

Je suis donc d'accord avec vous, sénateur Argue. Je sais également que pour toute solution qui se présentera nous nous demanderons combien elle coûtera et si nous pouvons l'offrir. Le coût est inévitable de toute façon. Nous absorberons cette perte lorsqu'ils feront faillite et iront vivre en ville sur le bien-être social. Nous pouvons partager le coût et les garder sur la ferme, mais je pense que ce doit être fait sur une base individuelle. A cet égard je suis d'accord avec vous parce qu'il n'est pas possible de concevoir un programme sur mesure pour chacun. Il doit satisfaire aux besoins particuliers de chacun et nous devons examiner chaque cas séparément.

Je pense donc que nous pouvons participer mais je ne crois pas que la société elle-même puisse amorcer ce mouvement. Un autre doit s'en charger. Toutefois, en ne faisant rien, il faudra en payer le prix. La majorité de ces agriculteurs possède dix années d'expérience. Ils sont hautement productifs, ils ont déjà été échaudés de sorte qu'ils sont devenus méfiants. Ils sont nos meilleurs et vous ne pouvez pas les remplacer. Ce qui est triste, c'est que dans l'agriculture plus particulièrement dans l'élevage du bétail, il n'est pas possible d'ignorer une génération à moins de la perdre à tout jamais. On dit que dans l'industrie de l'élevage du bétail vous apprenez le métier avec votre père, et c'est vrai. Il en est de même dans l'agriculture. Si nous perdons ces gens, ils retourneront à la ville et ne reviendront pas à la ferme et leurs enfants non plus. En laissant cela se produire, nous perdons un actif de grande valeur. Nous parlons du drainage des cerveaux pour les spécialistes en ordinateurs et les ingénieurs. Nous possédons les agriculteurs les plus productifs du monde. Allez-vous les forcer à aller vivre en ville où leur formation ne sert à rien? Il existe dans le monde des pays qui donneraient presque n'importe quoi pour posséder cette compétence dans ce domaine.

Je crains cependant, sénateur, de m'éloigner ici de notre propos. La solution réside dans la collaboration. Nous avons un problème, et chacun de nous doit accepter une part de compromis. Dans certains cas, le cultivateur a intérêt à renoncer à une partie de son avoir propre pour le récupérer par la suite, car sinon, il le perdra. En prenant une hypothèque auprès d'une institution de prêts hypothécaires, vous renoncez à votre avoir propre jusqu'à ce que vous ayez remboursé votre emprunt. Le problème, c'est que cet avoir propre porte un taux d'intérêt plus élevé. On pourrait concevoir une forme d'avoir propre qui bénéficierait de l'augmentation de la valeur de la terre. Ne serait-il pas préférable, dans de tels cas, de confier l'avoir propre pendant un certain temps au gouvernement du Canada plutôt qu'aux autres investisseurs? En effet, si l'on fait appel à eux, cet avoir propre risque de ne jamais être restitué aux exploitations agricoles familiales, et de ne plus servir l'intérêt général des Canadiens. C'est ce qu'a indiqué le sénateur LeBlanc lorsqu'il parlait des pêches. Le principe de l'exploitation agricole familiale s'est révélé le plus productif à l'échelle

[Text]

I am not saying that agriculture will collapse, but we will lose some of our most productive farmers at the best time of their lives.

I believe we all have to bite the bullet, that is, the farmers, the banks, ourselves and the federal and provincial governments. If we approach the problems facing agriculture as we did the problems we were confronted with in terms of oil and natural resources, and we put massive effort and thought into solving the problems, we may reach a solution.

Senator Argue: I believe the statement of the chairman is reasonable and eloquent. It paints for us the picture of the problem and suggests possible solutions. I agree with you that the Farm Credit Corporation should not be asked to do this alone. That would mean the Government of Canada, through the Farm Credit Corporation, would pull away and give up on its security, and others would come in behind, who have less security. As you have said, it is a job for everyone to decide what is reasonable, and everyone should share in the loss.

It is also reasonable to say that someone with a first mortgage would be in a better position than someone who was granted a loan six months before difficulties arose. I agree that everyone should share in a reasonable manner and give the individual farmer—and there are 80,000 of them—another chance.

Senator Bielish: How does the Farm Credit Corporation view its own actions? They loaned money out to farmers and used an inflated, unreal equity.

Mr. Anderson: In most cases, we were castigated for not taking into consideration only the inflated value of the land. Our regulations have always said that we had to consider repayment capacity on the debt taken in place. In many cases, there would be backing.

In many cases, we would assist the young farmer by helping him to buy land in a viable position, but later we would have no control over the situation. Land bought in 1975 or 1976 might have been worth \$300 an acre, but, by 1979, it might have been worth \$8,000 an acre. The young farmer would then go to lending institutions and borrow money to buy more land or equipment.

You must remember that our interest rates would have been fixed and would not have accelerated beyond 5 per cent, 6 per cent or 7 per cent. If that had been his only loan, the young farmer would not find himself in trouble. We could do nothing about the fact that he would go to other institutions, and that is where the trouble started.

There are people out there now who are going into foreclosure and bankruptcy, who still hold a Farm Credit Corporation loan at 7 per cent, 8 per cent or 9 per cent, but the other debts they have acquired are causing the problems.

Senator Bielish: You have cleared your own performance. You have told us it is the second or the third loan that is caus-

[Traduction]

mondiale. La Chine a opté pendant un certain temps pour les exploitations collectives, et elle en revient à la solution de l'exploitation familiale.

Je ne prétends pas que l'agriculture va s'effondrer, mais je crains que nous perdions certains de nos cultivateurs les plus productifs et dans la force de l'âge.

Chacun d'entre nous doit faire sa part, c'est-à-dire les cultivateurs, les banques, nous-mêmes et les gouvernements fédéral et provinciaux. Si nous abordons les problèmes de l'agriculture avec la même détermination que ceux du pétrole et des ressources naturelles en mettant toute notre ardeur à les résoudre, nous pouvons trouver une solution.

Le sénateur Argue: La déclaration du président me semble fondée et convaincante. Elle pose bien le problème et y propose des solutions. Je reconnais avec vous que la Société du crédit agricole ne doit pas être appelée à intervenir seule. Il ne faut pas que le gouvernement du Canada, par l'intermédiaire de la Société du crédit agricole, se retire et emporte avec lui les garanties qu'il offre, ni qu'il soit remplacé par d'autres entités qui présenteraient de moins bonnes garanties. Comme vous l'avez dit, c'est à tout le monde de décider ce qu'il y a à faire et tout le monde doit assumer sa part de pertes.

Il est également raisonnable de dire qu'un agriculteur qui a une première hypothèque est dans une situation meilleure que celui qui a obtenu un prêt six mois avant de se trouver en difficulté. Tout le monde doit faire sa part et donner une autre chance aux 80 000 agriculteurs en difficulté.

Le sénateur Bielish: Comment la Société du crédit agricole considère-t-elle ses propres décisions? Elle a prêté de l'argent aux agriculteurs en se fondant sur des avoirs propres surévalués.

M. Anderson: Dans la plupart des cas, on nous a reproché d'avoir accepté une surévaluation de la terre. Nos statuts nous ont toujours imposé de considérer la capacité de remboursement sur la dette contractée. On exige très souvent qu'un tiers se porte garant.

Nous aidons souvent le jeune cultivateur à acheter de la terre dans de bonnes conditions mais il arrive que par la suite, la situation nous échappe. Des terres ont pu être achetées en 1975 ou 1976 à 300 \$ l'acre alors qu'elles en valaient 8 000 en 1979. Dans un tel cas, le jeune cultivateur s'est adressé à une institution de prêt pour emprunter de l'argent afin d'acheter d'autres terres ou du matériel.

Vous vous souvenez que nos taux d'intérêt ont été fixés et qu'ils n'ont pas pu monter de plus de 5,6 ou 7p. 100. Le jeune cultivateur qui n'aurait pas eu d'autre emprunt ne se serait pas trouvé en difficulté mais nous n'avions pas la possibilité de l'empêcher d'emprunter, et c'est pourtant là l'origine de ses difficultés.

On trouve des agriculteurs qui se déclarent en faillite et qui, pourtant, bénéficient toujours d'un prêt de la Société du crédit agricole à 7p. 100, 8p. 100 ou 9p. 100, mais ce sont leurs autres dettes qui leur posent des problèmes.

Le sénateur Bielish: Vous nous avez exposé vos résultats, en nous disant que c'est le deuxième ou le troisième emprunt qui

[Text]

ing problems and that there was no communication between the farmer and the body which issued the first loan.

Mr. Anderson: The same situation applies to a house where you have a first mortgage and the value goes up. You are perfectly entitled to go and ask for a second mortgage as long as you are not in arrears. The person who holds the first mortgage has no authority to stop you from applying for or receiving a second mortgage.

Perhaps we should have offered the services of more financial consulting which would have encouraged young farmers to come to us for advice before taking on extra debt. However, in 1976 and 1977, when land was appreciating at the level of 27 per cent and interest rates were 7 per cent, the farmer would be paid 20 per cent to borrow money, so how could you counsel the young farmer not to get leverage, because the more he would borrow, the more he would make?

The events of the future are something that no one could be blamed for or even have foreseen. I certainly cannot blame the farmers or the type of lending that we did. In some ways, I cannot blame the banks, but now the chickens have come home to roost because we all shared in the expectations and got too deeply into debt. I believe now that we should pull back and share the responsibility of trying to correct the situation.

Senator Bielish: I would refer you to an article in *The Western Producer* of Thursday, March 21, 1985, where an official from the Farm Credit Corporation is reported as having said that farmers in financial difficulty should no longer expect to continue as sole owners of their operations.

Mr. Anderson: I have not seen that article. I think it is a fact, however, that it is very difficult to be a sole owner once you take a mortgage on anything.

As Mr. Ashmead has been saying, perhaps we could develop a system where farmers, who are high users of capital, could sell stock. If a business is large enough to be listed on the stock exchange, you can always realize equity by selling a certain amount of common stocks which have a very low yield or cost, but which are a viable source of appreciation.

We have situations where a farmer with 50 per cent or 60 per cent equity suffers a crop failure and cannot make his payments. He then goes to the bank or comes to us, if he wants to increase his mortgage, and borrows against his equity, but he borrows on a mortgage which further erodes his cash flow. He can always sell part of his farm and pay down, but that also erodes his cash flow. We are saying that perhaps there should be a type of mortgage that would have a very low cost, a very low yield, but, if the FCC or the Government of Canada would share in the appreciated value of that land, the farmer could then realize on that equity at the time of need without disbursement and buy back in good times when it would be tax-advantageous. This would allow the user to have a common stock as well as a preferred stock or a bond issue to finance.

[Traduction]

pose des problèmes, et qu'il y a un manque de communication entre le cultivateur et l'organisme qui lui a accordé son premier prêt.

M. Anderson: La situation est la même pour le propriétaire d'une maison qui fait l'objet d'une première hypothèque et dont la valeur augmente. Ce propriétaire a parfaitement le droit de demander une deuxième hypothèque à condition qu'il n'ait pas pris de retard dans ses versements hypothécaires. Le créancier de la première hypothèque ne peut lui interdire de solliciter une deuxième hypothèque.

Nous aurions peut-être dû proposer des services de consultation financière qui auraient encouragé les jeunes cultivateurs à nous consulter avant de contracter de nouvelles dettes. Pourtant, en 1976 et 1977, alors que la terre prenait de la valeur à un rythme de 27 p. 100 par an et que les taux d'intérêt étaient de 7 p. 100, le cultivateur bénéficiait d'une prime de 20 p. 100 lorsqu'il empruntait de l'argent; nous ne pouvions pas lui conseiller de ne pas en profiter, puisque plus il empruntait, et plus il gagnait d'argent.

On ne peut reprocher à quiconque de ne pas avoir prévenu l'avenir. Je ne peut pas reprocher aux agriculteurs le genre de prêts que nous leur avons consenti. Je ne peux pas non plus faire de reproches aux banques, mais maintenant, nous récoltons le fruit de nos erreurs; nous avons partagé les mêmes ambitions et nous récoltons des dettes. Il me semble qu'il faudrait maintenant revenir en arrière et partager la responsabilité du rétablissement de la situation.

Le sénateur Bielish: Je voudrais vous citer un article du «Western Producer» du jeudi 21 mars 1985, où un responsable de la Société du crédit agricole aurait déclaré que les cultivateurs en difficultés financières ne pouvaient plus s'attendre à rester les seuls propriétaires de leurs exploitations.

M. Anderson: Je n'ai pas lu cet article. Je pense cependant qu'il est en effet très difficile de rester le seul propriétaire une fois qu'on a pris une hypothèque.

Comme l'a dit M. Ashmead, nous pourrions adopter une formule selon laquelle les cultivateurs, qui sont de gros utilisateurs de capitaux, pourraient vendre des actions. Si une entreprise est suffisamment importante pour être cotée en bourse, elle pourrait vendre un certain montant d'actions ordinaires à faible rendement, mais qui seraient une source appréciable de plus value.

Il arrive qu'un cultivateur dont l'avoir propre est de 50 ou 60 p. 100 subisse une mauvaise récolte et ne puisse pas honorer ses engagements financiers. Dans ce cas, il s'adresse à la banque ou à nous s'il veut augmenter son hypothèque et il emprunte contre son avoir propre, mais il emprunte sur une hypothèque qui va réduire encore sa marge brute d'autofinancement. Il peut toujours vendre une partie de son exploitation pour rembourser, mais dans ce cas également, il va réduire sa marge brute d'autofinancement. Nous pensons qu'il pourrait y avoir une forme d'hypothèque à très faible coût et à très faible rendement, mais si la SCA ou le gouvernement du Canada pouvait obtenir une part de la plus value des terres, le cultivateur pourrait alors réaliser son avoir propre sans déboursement en cas de besoin et le racheter une fois les difficultés passées, lorsqu'il y aurait avantage du point de vue fiscal. Une telle for-

[Text]

Perhaps a mortgage for a new farmer should be limited to half of what he owns. He may have a high yield as well as a high interest rate, but he will own the appreciated value. Perhaps the mortgage should be restricted to a very low payment of, say, 2 per cent or 3 per cent tied as a common stock to the dividends or the net income of farms in that area. At the time of disbursal, he would then pay the new indexed price of land, which might be higher or lower. This would allow him to make adjustments, which he cannot do now. All he can do is borrow more money, which further erodes his cash flow.

Perhaps the time has come to examine this situation. In previous years, we were lower users of capital, but the situation has changed. It may not be easy to persuade farmers to this way of thinking. They will have to reflect on what we are really suggesting.

The Chairman: Senator Le Moyne, please.

Senator Le Moyne: Thank you, Mr. Chairman.

Does not all of this point to the fact that the farming community should benefit from a special system of banking and fiscality?

Are the authorities thinking along those lines in the longer term?

Mr. Anderson: I think that has always been the case, Senator Le Moyne. That is why the Farm Credit Corporation exists. You will find that in all countries of the western world there is a government-owned financial institution whose aim it is to assist farmers in terms of the intergenerational transfer of land. That is true in the United States, Denmark, Australia, Canada, and so on.

It has always been considered by any government in the western world that the intergenerational transfer of land is important enough to have a lending institution there to assist toward that end. That also works toward the common good in terms of ensuring that the food supply is always available.

The Chairman: If there are no further questions, I want to thank Mr. Anderson and his officials for their attendance.

I shall call a meeting of the steering committee to consider where we go from here. In the meantime, the committee will stand adjourned to the call of the chairman.

The committee adjourned.

[Traduction]

mule permettrait à l'utilisateur de disposer d'actions ordinaires, d'actions privilégiées ou d'une émission d'obligations comme mode de financement.

Pour le nouveau cultivateur, il faudrait peut-être limiter l'hypothèque à la moitié de ce qu'il possède. Il pourrait être assujéti à un haut rendement et à un taux d'intérêt élevé, mais la plus value serait à lui. L'hypothèque pourrait être limitée à un versement très faible de 2 p. 100 ou 3 p. 100 lié, comme une action ordinaire, aux dividendes ou au revenu agricole net dans ce secteur. Au moment du déboursement, il paierait la terre à son nouveau prix indexé du moment, qui pourrait être supérieur ou inférieur. Cela lui permettrait de procéder à des rajustements, ce qu'il ne peut pas faire actuellement. Tout ce qu'il peut faire, c'est emprunter de l'argent, ce qui réduit sa marge brute d'autofinancement.

Il est temps d'étudier cette situation. Ces dernières années, nous avons utilisé moins de capitaux, mais la situation a changé. Il ne sera sans doute pas facile de convaincre les cultivateurs de la justesse de ce point de vue. Ils vont devoir réfléchir à notre proposition.

Le président: Je vous donne la parole, sénateur Le Moyne.

Le sénateur Le Moyne: Merci, monsieur le président.

Est-ce qu'il ne faut pas déduire de tout cela que les cultivateurs devraient bénéficier d'un système bancaire ou fiscal particulier?

Est-ce que les pouvoirs publics envisagent de telles solutions à long terme?

M. Anderson: Je pense qu'il en a toujours été ainsi, sénateur Le Moyne. C'est pour ça que la Société du crédit agricole existe. Vous remarquerez que dans tous les pays du monde occidental, il existe une institution financière d'État qui a pour objet d'aider les cultivateurs sur le plan des transferts de terres d'une génération à l'autre. C'est notamment le cas aux États-Unis, au Danemark, en Australie, au Canada, etc.

Les autorités des pays occidentaux ont toujours considéré que le transfert des terres d'une génération à l'autre est suffisamment important pour justifier l'existence d'une institution de prêt. Il en va de l'intérêt de la nation, qui doit toujours disposer d'un approvisionnement alimentaire suffisant.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, je voudrais remercier M. Anderson et ses collaborateurs de leur présence.

Je voudrais convoquer une séance du comité directeur qui devra décider de la suite de nos travaux. D'ici là, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Fisheries and Oceans:

Mr. Louis Tousignant, Assistant Deputy Minister, Policy and Planning;
Mr. Pierre Asselin, Director, Legal Services;
Mr. D. S. Derousie, Director, Operations Branch, Pacific and Freshwater Fisheries.

From the Farm Credit Corporation:

Mr. Eiliv H. Anderson, Chairman;
Mr. Terry Kremeniuk, Director, Corporate Planning.

Du Ministère des Pêches et des Océans:

M. Louis Tousignant, sous-ministre adjoint, Politiques et planification des programmes;
M^e Pierre Asselin, directeur, Service du contentieux;
M. D. S. Derousie, directeur, Direction des Opérations, Pêches dans le Pacifique et en eaux douces.

De la Société du crédit agricole:

M. Eiliv H. Anderson, président;
M. Terry Kremeniuk, directeur, Planification corporative.



First Session
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de*

Agriculture, Fisheries and Forestry

l'Agriculture, des pêches et des forêts

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL



TUESDAY, APRIL 2, 1985

Le mardi 2 avril 1985

Issue No. 4

Fascicule n° 4

Second proceedings on:

Deuxième fascicule concernant:

The examination of the subject-matter of the Bill C-32,
intituled: "An Act to amend the Fisheries Act".

L'étude de la teneur du projet de loi C-32, intitulé: «Loi
modifiant la Loi sur les pêcheries».

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin
Le Moyne	(or Doody)
*MacEachen	Robertson
(or Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin
Le Moyne	(ou Doody)
*MacEachen	Robertson
(ou Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, March 13, 1985:

"With leave of the Senate, The Honourable Senator Doody moved, seconded by the Honourable Senator Phillips:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine the subject-matter of the Bill C-32, intituled: "An Act to amend the Fisheries Act", in advance of the said Bill coming before the Senate, or any matter relating thereto; and

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 13 mars 1985:

«Avec la permission du Sénat, l'honorable sénateur Doody propose, appuyé par l'honorable sénateur Phillips,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier la teneur du projet de loi C-32, intitulé: «Loi modifiant la Loi sur les pêcheries», avant que ce projet de loi soit soumis au Sénat ou toute question s'y rattachant; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services du personnel technique, de bureau et autre dont il peut avoir besoin pour les fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 2, 1985
(7)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 5:35 p.m., the *Chairman*, the Honourable Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Bielish, Hays, Marshall, Robertson and Sparrow. (5)

Other Senators present: The Honourable Senators Godfrey and Molgat.

In attendance: Messrs. François-R. Bernier and Pierre Touchette, Ms. Sally Rutherford, Research Officers, Research Branch, Library of Parliament.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From the Department of Fisheries and Oceans:

Mr. Louis Tousignant, Assistant Deputy Minister, Policy and Planning;

Mr. Pierre Asselin, Director, Legal Services;

Mr. Mel Goldberg, Counsel, Legal Services;

Mr. D. S. Derousie, Director, Operations Branch, Pacific and Freshwater Fisheries.

The Committee resumed the examination of the subject-matter of Bill C-32, intituled: "An Act to amend the Fisheries Act".

Mr. Tousignant made a statement and he and the other witnesses answered questions.

It was — agreed: That further examination of the subject-matter of Bill C-32 be adjourned to a later date.

At 6:40 p.m., the Committee proceeded *in camera*.

At 7:10 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 2 AVRIL 1985
(7)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts, se réunit à 17 h 35, sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Bielish, Hays, Marshall, Robertson et Sparrow. (5)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Godfrey et Molgat.

Également présents: MM. François-R. Bernier et Pierre Touchette et M^{me} Sally Rutherford, attachés de recherche, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

Du ministère des Pêches et des Océans:

M. Louis Tousignant, sous-ministre adjoint, politiques et planification des programmes;

M. Pierre Asselin, directeur du Service du contentieux;

M. Mel Goldberg, conseiller juridique, Service du contentieux;

M. D. S. Derousie, directeur de la Direction des opérations, Pêche dans le Pacifique et en eaux douces.

Le Comité reprend l'étude de la teneur du projet de loi C-32, intitulé: «Loi modifiant la Loi sur les pêcheries».

M. Tousignant fait une déclaration et, aidé des autres témoins, répond aux questions.

Il est — convenu: Que l'étude de la teneur du projet de loi C-32 soit ajournée à une date ultérieure.

A 18 h 40, le Comité continue ses travaux à huis clos.

A 19 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, April 2, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 5.30 p.m. to examine the subject matter of Bill C-32, to amend the Fisheries Act.

Senator Jack Marshall (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, I apologize for bringing you here at an awkward hour, but, as you will recognize, we have little time to deal with the many references that have been made to the committee.

We have before us this evening Mr. Louis Tousignant, Assistant Deputy Minister, Department of Fisheries and Oceans; Mr. Pierre Asselin, Senior Counsel, and Mr. Melville Goldberg, Counsel.

You have the briefing notes that were prepared, but I think Mr. Tousignant wants to give a brief summary of what transpired at our last meeting as a result of the questions asked by Senator Godfrey. We will hear from Mr. Tousignant, unless he wants to introduce anybody else from the department.

Mr. Louis Tousignant, Assistant Deputy Minister, Policy and Planning, Department of Fisheries and Oceans: Thank you, Mr. Chairman. Before making my preliminary observations, I should like to introduce Mr. Dan Derosie of our Pacific and Freshwater Division, who is here to answer any questions pertaining to fisheries management issues, should they arise.

At our last meeting Senator Godfrey raised an argument, the main thrust of which was that by and large the proposed bill to amend the Fisheries Act would give vastly increased law-making powers to the Department of Fisheries and Oceans. We respectfully submit that this view is not totally accurate. The fundamental responsibility that the Department of Fisheries and Oceans has for the preservation and conservation of fish, and for the proper control and management of the fishery, is unchanged in our view by the proposed bill.

The proposed amendment that redefines "fishery" clarifies the meanings and common usages that have always been given to that word. Restating the purpose of the act in light of that appropriate wording serves to clarify and crystallize existing powers, but does not add to them.

The purpose clause will effectively give the government the power to make regulations for the purposes set out in the new section 2.1, but it is our view that the purpose clause confers no additional authority. The regulations to carry out the purposes of the act have always been required to fall within the 13 paragraphs of section 34, to which Senator Godfrey referred last time. Indeed, the legal adviser to the Privy Council Office often has rejected proposed regulations which, notwithstanding that they may have been within the general concerns of the act, have been found to be not specifically authorized by one of the 13 paragraphs of section 34.

Simply stated, if there is no explicit authorization there will be no approval. This serves to demonstrate that the purpose clause does not in fact enhance any power not already speci-

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 2 avril 1985

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 17 h 30 pour étudier la teneur du projet de loi C-32, modifiant la Loi sur les pêches.

Le sénateur Jack Marshall (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, je m'excuse de vous réunir ici à une heure inhabituelle, mais vous conviendrez que le Comité a peu de temps pour étudier les nombreux projets qui lui ont été renvoyés.

Nous avons avec nous ce soir M. Louis Tousignant, sous-ministre adjoint au ministère des Pêches et Océans et l'avocat principal Pierre Asselin et l'avocat Melville Goldberg du ministère.

On vous a distribué des notes d'information, mais je crois que M. Tousignant voudrait résumer brièvement les résultats de notre dernière rencontre suite aux questions posées par le sénateur Godfrey; nous entendrons donc d'abord M. Tousignant, à moins qu'il ne préfère présenter une autre personne du ministère.

M. Louis Tousignant, sous-ministre adjoint—Politiques et planification, ministère des Pêches et Océans: Merci, monsieur le président. Avant de faire ma déclaration d'ouverture, je voudrais vous présenter M. Dan Derosie des Pêches dans le Pacifique et en eaux douces, qui est venu répondre aux questions touchant la gestion des pêches, le cas échéant.

À notre dernière séance, le sénateur Godfrey a présenté un raisonnement dont l'essentiel était qu'en général le projet de loi que vous étudiez accroîtrait beaucoup les pouvoirs législatifs du ministère des Pêches et Océans. Sauf votre respect, nous estimons que cela n'est pas tout à fait exact. La responsabilité fondamentale de notre ministère en matière de préservation et de conservation du poisson et au chapitre du contrôle et de la gestion adéquate des pêches n'est nullement modifiée par ce projet de loi.

L'amendement qui propose une nouvelle définition de «pêcherie» ne fait que clarifier le sens et l'usage courants de ce mot. En reformulant l'objet de la loi à la lumière de ce nouveau libellé, les pouvoirs existants ressortent beaucoup plus clairement mais rien ne leur est ajouté.

L'article touchant l'objet de la loi accorderait effectivement au gouvernement le pouvoir de faire des règlements aux fins énoncées au nouvel article 2.1, mais à notre avis cette clause ne confère aucune autorité additionnelle. Les règlements d'application de la loi ont toujours dû respecter les dispositions des treize paragraphes de l'article 34, auxquels le sénateur Godfrey a fait allusion la dernière fois. Le légiste du Cabinet du conseil privé a, en effet, souvent rejeté des propositions de règlement qui, bien qu'elles aient été conformes aux objectifs généraux de la loi, ne pouvaient être autorisées en vertu de l'un de ces treize paragraphes.

Bref, sans autorisation explicite il ne saurait y avoir approbation. Ce qui prouve que l'article touchant l'objet de la loi n'augmente en réalité aucun des pouvoirs qui sont déjà explici-

[Text]

cally created. The amendment to paragraph 34(m) in the proposed amendments, which would enable fishery managers to close portions of fishery area—in other words, to do spot closures—is being sought for precisely that reason, to create a specific authority that the legal adviser to the Privy Council Office has maintained did not hitherto exist, notwithstanding that such authority was within the purposes of the act.

We therefore challenge the view expressed at our last meeting, that the amendments will radically “expand the scope of the already considerable law-making powers conferred on the department.” We respectfully submit that what these amendments do is to clarify the existing distribution of responsibilities and provide the minister with the administrative flexibility required to properly carry out the statutory responsibility conferred on him by the act. Flexibility needed to meet present-day circumstances is not now available, even though the power to act may presently exist.

In closing, I might add that Parliament is asked to confirm powers that confer responsibility for fisheries on the minister in such a way that the minister can exercise the full extent of these responsibilities, and in an expeditious manner, based on the opinion and experience of on-the-spot experts.

On the basis of that introduction, I will gladly entertain whatever questions honourable senators may have.

Senator Godfrey: I have no objection to what you are trying to accomplish ordinarily, but by the way you have gone about it it is quite clear from section 34 that the government has the power to make regulations regarding the purposes of the act.

There was then a sort of detailed list of more particularity. By putting your purposes clause in—and I can understand the reason you wanted to—one of the offshoots of that is that you have given yourself complete power to make regulations with respect to those very broad purposes. Whatever regulating power you needed you could have specified in section 34, and whatever you wanted to do to counteract those two decisions you could have specifically provided a section for it. It is the way you have gone about it. I do not think it started off with the idea of putting the purposes in in order to increase your regulation-making power; that is just an incidental result from the way you have gone about it. Why did you not just specifically put in that you had certain powers to counteract those decisions, and then if you want regulation-making power you put in the specific power. Why did you not go about it that way?

Mr. Tousignant: The point I was trying to make—and I would ask my legal counsel to comment on this further—is that essentially whatever additional regulation-making power might be conferred by the proposed legislation, it would be constrained by the 13 paragraphs of section 34.

Senator Godfrey: With all due respect, I think that is ridiculous. Section 34 says:

[Traduction]

tement accordés. La modification de l'alinéa 34m), qui autoriserait les personnes chargées de l'administration des pêches à fermer certaines parties d'une zone de pêche (c'est-à-dire à effectuer des fermetures ponctuelles) est proposée précisément pour cette raison, à savoir octroyer un pouvoir particulier qui, selon l'avocat-conseil du cabinet du conseil privé n'existait pas jusqu'ici, nonobstant le fait que ce pouvoir était conforme à l'objet de la loi.

Nous nous élevons par conséquent contre l'opinion exprimée à notre dernière séance, selon laquelle les modifications proposées «élargiront énormément la portée des pouvoirs législatifs déjà considérables du ministère». Nous soumettons respectueusement que ces amendements ne font que clarifier la répartition actuelle des responsabilités, et donnent au ministre la marge de manœuvre administration dont il a besoin pour s'acquitter convenablement des responsabilités qui lui incombent en vertu de la loi. Il ne dispose pas en effet aujourd'hui de la marge de manœuvre requise par les circonstances, bien que le pouvoir d'agir existe peut-être.

En terminant, j'ajouterais que ce qui est demandé au Parlement c'est de confirmer des pouvoirs qui donnent la responsabilité des pêches au ministre de telle manière qu'il puisse s'acquitter de l'ensemble de ses responsabilités avec célérité sur la foi de l'opinion et de l'expérience d'experts sur place.

Cela dit en guise d'introduction, je répondrais maintenant volontiers aux questions des honorables sénateurs.

Le sénateur Godfrey: Je ne m'objecte pas d'habitude à ce que vous cherchiez à faire, mais à cause de la façon dont vous vous y êtes pris, il est clair en ce qui concerne l'article 34 que le gouvernement a le pouvoir de faire des règlements touchant l'objet de la loi.

Il y avait ensuite une sorte de liste détaillée plus précise. L'adjonction de l'article sur l'objet de la loi—je comprends pourquoi vous vouliez l'ajouter—a pour effet de vous accorder la totalité du pouvoir de faire des règlements se rapportant à ce très large objet. Vous auriez pu tout simplement préciser dans l'article 34 le pouvoir de réglementation recherché, et ajouter un autre article qui aurait énoncé ce que vous vouliez faire en opposition à ces deux décisions. C'est la façon dont vous vous y êtes pris. Je ne crois pas qu'au départ vous aviez l'idée d'ajouter l'article sur l'objet pour augmenter votre pouvoir de réglementation; ce n'est qu'un résultat indirect de la façon dont vous avez procédé. Pourquoi n'avez-vous pas tout simplement précisé les pouvoirs que vous aviez pour vous opposer à ces décisions et puis énoncé l'autre pouvoir de réglementation que vous recherchez? Pourquoi avez-vous procédé comme vous l'avez fait?

M. Tousignant: Ce que j'essayais de vous faire comprendre (et je demanderais à mon légiste de se prononcer tantôt à ce sujet) c'est qu'essentiellement, quel que soit le pouvoir supplémentaire de réglementation accordé par le projet de loi, il serait limité par les dispositions des 13 alinéas de l'article 34.

Le sénateur Godfrey: L'article 34 déclare:

[Text]

The Governor General in Council may make regulations for carrying out the purposes and provisions of this Act.

That is clear.

and in particular—

That is clear:

and without restricting the generality of the foregoing.

You cannot be any clearer than that, that without restricting the generality of the foregoing, without restricting the fact that you can make regulations for the purpose, you then enumerate specific powers, so you really just cannot claim that it is confined by the headings in section 34. I mean, plain English means something.

Mr. Melville Goldberg, Counsel, Legal Advisor to the Department of Oceans and Fisheries: Senator Godfrey, the answer to that, if there is an answer to that—

Senator Godfrey: I am waiting with bated breath.

Mr. Goldberg: I understand that you are, senator, and I will do my best to assist the committee, if I can. I have been with the department as their adviser, perhaps with not too great an effect, for some time now. We have had a constant running problem with enacting regulations that will achieve the perceived needs of the department in its day-to-day administrative responsibilities. When a regulation that is sent up to the Privy Council Office legal advisor for assessment to see whether it fits within the four corners of the act, and so on, the first charge that is made to the department if there is any wrinkle that he does not like is, "Where do you find this in one of these (a) to (m) paragraphs?" In my innocence, with which I am endowed a great deal, I say, "What about the umbrella clause?" It says, "notwithstanding the generality of the foregoing these things may be done." He says that it has to fall within these sections.

Senator Godfrey: But at that point there was not a purpose clause in the bill.

Mr. Goldberg: That is true, but this is really where the nub lies. The purpose of the bill—and with all due respect, I submit this—is contained within paragraph (a) of section 34. That states:

For the proper control and management of the fishery.

The proper control and management of the fishery up to this time has been confined to the proper control and management of the place where a fishery is located, because that is the definition that was put into the act. The argument goes—and this is the reason for this structure—that we have defined "fishery" in a new way, but it is not really new at all; it takes into effect the existing usage of the word.

When we talk about a "fishery", we do not mean the place where a hook is lowered into the water; we mean the entire activity of carrying on a fishing business. So the purpose of the proper control and management of the fishery is the proper management and control of the entire activity of fishing. That is the purpose.

All of the regulations we have inserted, and even the purpose clause; serve no other purpose than a gloss on the meaning of

[Traduction]

Le gouverneur en conseil peut édicter des règlements concernant la réalisation des objets de la loi et l'application de ses dispositions.

C'est clair.

Et en particulier—

C'est clair:

peut sans restreindre la généralité de ce qui précède.

Vous ne pouvez être plus clair que cela. C'est-à-dire que sans restreindre la généralité de ce qui précède, sans restreindre le fait que vous pouvez faire des règlements à cette fin, vous énumérez ensuite les pouvoirs particuliers recherchés, alors vous ne pouvez vraiment pas prétendre qu'ils sont limités aux points énumérés dans l'article 34. Les mots ont un sens tout de même!

M. Melville Goldberg, avocat, conseiller juridique au ministère des Pêches et Océans: Sénateur Godfrey, ma réponse, s'il y en a une est que...

Le sénateur Godfrey: J'attends en retenant mon souffle.

M. Goldberg: Je le comprends, sénateur, et je ferai de mon mieux pour aider le comité, si je peux. Il y a déjà un certain temps que je suis avocat-conseil au ministère, peut-être sans trop de résultat. Nous faisons face à un problème chronique d'adoption de règlements qui répondraient aux besoins définis du ministère dans l'exécution de ses responsabilités administratives quotidiennes. Nous soumettons nos règlements au légiste du cabinet du conseil privé pour qu'il juge de leur conformité à toutes les dispositions de la loi. A propos de la moindre chose qu'il n'aime pas il se retourne vers le ministère et lui demande: «Où trouvez-vous cela dans l'un de ces paragraphes a) à m)» En toute innocence, et j'en ai une large mesure, je dis: «Que faites-vous de la clause »parapluie«? Elle stipule sans restreindre la généralité de ce qui précède ces choses doivent être faites». En d'autres mots que cela doit être compris dans ces alinéas.

Le sénateur Godfrey: Mais à ce moment-là il n'y avait pas de clause sur l'objet dans le projet de loi.

M. Goldberg: C'est vrai, mais c'est vraiment là le cœur du problème. L'objet du projet de loi (et sauf votre respect, je le propose) est compris dans l'alinéa a) de l'article 34. On peut y lire:

Concernant la gestion et la surveillance.

Jusqu'ici, une gestion et une surveillance adéquates des pêcheries s'est limitée à un contrôle et à une gestion adéquate de son emplacement, parce que telle est la définition qu'en donne la loi. L'on prétend (et c'est la raison justifiant la présente structure) que nous avons donné des «pêcheries» une nouvelle définition; mais elle n'est pas nouvelle du tout; elle utilise la présente signification du mot.

Quand nous parlons de «pêcheries», nous n'entendons pas l'endroit où l'hameçon s'enfonce dans l'eau mais l'industrie de la pêche dans son ensemble. Le but est donc la gestion et le contrôle adéquats de toute l'industrie.

Les règlements que nous avons insérés, voire même la disposition sur l'objet de la loi n'ajoutent pratiquement rien à la

[Text]

the word "fishery". The purpose is still the same, the proper control and management of the fishery.

I submit that the reason we are proposing the change to paragraph 34 (m) is precisely because of the attitude we have encountered from the Privy Council Office legal advisor. The specific function of the paragraph (m) amendment is to enable a fisheries officer to make regulations that would enable the fisheries officer on the spot to vary the size of a fishing area. He has to be able to do that.

Up until now they have said that paragraph (m) does not allow that, so there cannot be a regulation authorizing the fisheries officer to do that; the law has to be precise. That is why we found it necessary to amend paragraph (m).

Senator Godfrey: There is no argument on that.

Mr. Goldberg: So going back to my point, by changing the definition of the word "fishery", and talking about the proper control and management of the fishery, we have not enlarged the purpose, we have crystallized it and made it clear, because the fishery is the activity of the entire business.

Senator Godfrey: I am not objecting to the changing of the definition of the word "fishery"; I am not objecting to paragraph (m). All I am saying is that by sticking that purpose clause in you really open it up. Have you spoken to the Privy Council Office lawyers about this?

Mr. Goldberg: This definition and the purpose clause have been milled by the Department of Justice, not just the legal advisors to the department. Very senior advisors in the Department of Justice felt that it should not only be in, but that much of the wording should be changed to suit their particular request.

This is not a cop-out from meeting your concerns, senator, but that is how the wording that you are looking at was arrived at.

Senator Godfrey: Did the officials in the Department of Justice not think it was a contravention of that which resulted in the cabinet directive? Did you know about the cabinet directive? I was not aware of it until a couple of years ago, so I wonder if you knew anything about it.

Mr. Goldberg: There are many things I do not know about, and that is probably one of them. All I can tell you, senator, is that this was initiated—not the basic clauses, but the final language which you see before you—by officials of the Department of Justice. That was not changed on their advice, but on their insistence. I do not know that there is anything more I can say that will solve this dilemma for you.

Senator Godfrey: We would just be repeating ourselves.

The Chairman: I have a question concerning the authority given to fisheries officers. Some of the complaints from inshore fishermen are that suddenly a fisheries officer can tell the fishermen that they cannot fish lobster, that they have to have a licence for this, a licence for that, that they create new regula-

[Traduction]

définition du mot «pêcheries». Le but est demeuré le même, le contrôle et la gestion adéquate des pêches.

A mon avis, si nous proposons d'apporter une modification à l'alinéa 34*m*), c'est précisément à cause de l'attitude manifestée par le conseiller juridique du bureau du Conseil privé. Cette modification veut autoriser un agent des pêches à faire des règlements qui l'autoriseront à modifier sur les lieux l'importance d'une région de pêche. Il doit avoir la faculté d'agir ainsi.

Jusqu'ici, on a dit que l'alinéa *m*) ne l'y autorisait pas: il ne peut donc pas y avoir de règlement autorisant l'agent des pêches d'agir de cette façon; la loi devait être précise sur ce point. C'est pourquoi il nous a fallu modifier le sous-alinéa *m*).

Le sénateur Godfrey: Nous n'avons rien à redire à ce sujet.

M. Goldberg: Donc, pour en revenir à ma question, en modifiant la définition du mot «pêcheries», et en parlant du contrôle et de la gestion adéquate des pêcheries, nous n'avons pas élargi le champ de la loi, nous l'avons rendu plus clair, parce que les pêcheries constituent en somme l'activité de tout le domaine.

Le sénateur Godfrey: Je ne m'oppose pas à ce que nous changions la définition du mot «pêcheries»; je ne m'oppose pas à la modification de l'alinéa *m*). Je dis simplement que l'introduction de cette disposition sur l'objet de la loi, vous en élargissez la portée. Avez-vous vu, à ce sujet, les avocats du Conseil privé?

M. Goldberg: Cette définition et la disposition sur l'objet de la loi ont été rédigées par le ministère de la Justice et non pas seulement par ses conseillers juridiques. Les conseillers supérieurs du ministère de la Justice ont estimé que, non seulement cette disposition devrait être insérée mais qu'il faudrait de plus en modifier le libellé, devait être modifié en conséquence.

Nous n'entendons pas ici faire la sourde oreille à vos préoccupations, sénateur, mais c'est ainsi que la rédaction a été faite dans sa version définitive.

Le sénateur Godfrey: Les hauts fonctionnaires du ministère de la Justice n'ont-ils pas jugé que cette disposition allait à l'encontre de la directive du cabinet? Connaissez-vous la directive du cabinet? Je ne la connais pour ma part que depuis un jour ou deux et je me demande si vous la connaissez vous-même.

M. Goldberg: Il y a beaucoup de choses que j'ignore, dont, probablement, cette directive. Tout ce que je peux dire, sénateur, c'est que cette affaire a été le fait (non pas les dispositions de base mais le libellé définitif que vous avez sous les yeux) des hauts fonctionnaires du ministère de la Justice. Cette modification n'a pas été faite sur leur recommandation mais sur leur insistance. Je ne saurais quant à moi ajouter quoi que ce soit à ce que j'ai dit qui puisse vous aider à trancher ce dilemme.

Le sénateur Godfrey: Nous ne ferions que nous répéter.

Le président: J'aurais une question à poser au sujet de l'autorité déléguée aux agents des pêches. Les pêcheurs côtiers se plaignent, entre autres, de ce que l'agent des pêches peut leur interdire la pêche au homard, les obliger à obtenir un permis à cet effet et un autre pour un autre type de pêche, créer

[Text]

tions, new quotas, new areas and that they define a part-time fisherman and a full-time fisherman. That is power enough for anybody.

Where is the necessity, other than in the legalities—which I do not understand—to change the law or authorize fisheries officers to have the powers they require?

Mr. Tousignant: I think you are referring to the spot closure provision.

The Chairman: Yes.

Mr. Tousignant: That is not a particularly important provision on the east coast, although in some instances it might be useful. That provision is particularly directed towards the west coast fisheries where the coast is divided into broad areas. In those waters there are five species of salmon, which include 4,000 different stocks of fish which go into 2,000 river systems. So there may be instances when a particular stock of fish needs to be protected, and that is spotted by fisheries officers going through a particular section of an area. There may be some good management reasons to prevent the fishing of a particular stock in a specific area without closing the rest of the broad area to the fishermen, which would reduce their economic opportunities. So the spot closure provision enables a fisheries officer to protect such stocks.

Another example of that would be herring gathering in the corner of a bay with many boats converging on them. With this new provision, a fisheries officer, to ensure that the stock is not devastated because one set could eliminate it completely, could stop the fishing in that bay so that the fish could disperse. At the same time, the rest of the area could be kept open.

Under current conditions that can be done, but it is done under lengthy, cumbersome regulatory processes which by definition stifle the management efforts of fisheries officers. So, by and large, that is why this particular provision is being sought.

The Chairman: Could you expand on the problems you have on the Pacific coast with the salmon fishery? What is your relationship or dealings with the United States? What is the use in having power if you have to make agreements with another country? Is there any relationship between Canada's dealings with St. Pierre and Miquelon on the east coast and the Americans on the west coast?

Mr. D. Derousie, Director, Operations, Pacific and Fresh Water Fisheries, Department of Fisheries and Oceans: Mr. Chairman, I am trying to think of a clear example. I think the best one is the situation we have in the Gulf of Georgia following the signing of the agreement with the United States on international salmon management. Basically, the situation there is that a ceiling has been placed on the number of chinook salmon that can be caught. That particular fishery, of course, is prosecuted by commercial and sport fisheries. There

[Traduction]

de nouveaux règlements, établir de nouveaux contingents, déterminer de nouvelles régions et définir ce qu'il faut entendre par un pêcheur à temps partiel et un pêcheur à plein temps. Ce qui représente beaucoup de pouvoirs pour un seul homme.

Où se trouve, ailleurs que dans le règlement (que je ne comprends pas) la nécessité de modifier la loi ou d'attribuer les pouvoirs nécessaires aux agents des pêches?

M. Tousignant: Vous parlez, je crois, de la disposition relative à la fermeture d'une région de pêche.

Le président: Oui.

M. Tousignant: Sur la côte Est, cette disposition n'est pas particulièrement importante, bien qu'elle puisse être utile dans certains cas. Elle vise particulièrement les pêcheries de la côte Ouest qui est divisée en grandes régions. Ces eaux, sont peuplées par cinq espèces de saumon, qui comprennent 4 000 différents stocks, de poissons qui se répandent dans 2 000 systèmes fluviaux. Il peut donc arriver qu'un stock de poissons en particulier doive être protégé et les agents de pêches qui visitent cette région en tiennent compte. Du point de vue de la gestion, il peut y avoir d'excellentes raisons d'empêcher la pêche d'un stock en particulier dans une région donnée, sans pour autant interdire le reste de la région aux pêcheurs, réduisant leurs activités économiques. La disposition relative à la fermeture des régions permet donc à l'agent des pêches de protéger au besoin les stocks de ce genre.

On en trouve un autre exemple dans le hareng qui se masse dans le coin d'une baie vers laquelle plusieurs bateaux de pêche se dirigent. Fort de cette nouvelle disposition, un agent des pêches peut veiller à ce que le stock ne soit pas dévasté, car il pourrait l'être entièrement. Il peut donc interdire la pêche dans cette baie, tout en la promettant dans le reste de la région environnante.

Il est possible de prendre de telles mesures dans les conditions actuelles, mais seulement à l'aide d'un gênant processus de réglementation qui, par définition, décourage les efforts que font les agents de pêches sur le plan de la gestion. Voilà, en général, la raison pour laquelle on cherche à adopter cette disposition particulière.

Le président: Pouvez-vous nous exposer, en plus de détails, les problèmes que vous avez sur la côte du Pacifique avec les pêcheries de saumon? Pourriez-vous nous décrire vos rapports avec les États-Unis? De quelle utilité vous sont ces pouvoirs, s'il vous faut contracter des accords avec un autre pays? Existe-t-il un rapport entre la situation des pêches canadiennes à Saint-Pierre Miquelon, sur la côte Est, et celle de la côte Ouest, avec les Américains?

M. D. Derousie, directeur des opérations, pêche dans le Pacifique et en eau douce, ministère des Pêches et Océans: Monsieur le président, j'essaie de trouver un exemple clair. Il est préférable, je crois, de commencer avec la situation qui règne dans le Golf de Georgie, à la suite de la signature d'un accord avec les États-Unis sur la gestion internationale du saumon. Les prises de saumon Chinook ont été plafonnées. Il s'agit, dans ce secteur, de pêche commerciale et sportive. Il

[Text]

is a real need to get a good handle on what is happening in the fishery and be able to control it as required to make sure we do not exceed the ceiling.

When we find that the sport catch is getting close to the limit that has been set for a particular season, we want to be able to deal with the need to cut back on exploitation in a way that will not have a serious effect on the tourism industry, and on the sport fishery as a whole. So what we would like to be able to do is, through prior discussions held with the sport fishing community and the people who depend on tourism, develop a system of minor closures that will, in total, allow us to keep within the limit without having a last-minute massive closure that would have an impact on the tourism industry.

That is one of the situations we cannot predict ahead of time at the beginning of a season, because we would not know at that time what the salmon will be doing or what will transpire in the fishing season. That is something we must be able to react to on the spot, and something that cannot be done through the regulatory process that Mr. Tousignant set out for you. That is one of the clear places where we would need to have the power to have spot closures under paragraph 34(m) of the act.

The Chairman: You cannot do that now?

Mr. Derosie: We can do that now, but only after a lengthy regulatory process. In the existing situation we would be forced to cut fishing in an entire area instead of in a portion of the area, with the result that there would be a far greater cut back in stocks than the tourism industry and the sport fishermen would like to see happen. By having the ability to manage the fishery with greater precision during the season, we can in fact look after the interests of the client groups more effectively. This results in greater benefits from the fisheries to Canadians.

Senator Godfrey: It is my understanding that the purposes clause does not widen the regulation-making authority—that is the position of the department—that, in effect, it has to come under the specific headings, including the new paragraph (m) of section 34. Am I right in that? Is that the position you are taking?

Mr. Tousignant: That is correct.

Senator Godfrey: Then I have a suggestion to make. In the Banking, Trade and Commerce committee and other committees, when there has been a problem as to whether we should amend a bill, we have received an undertaking from the minister, and this has satisfied the concerns of the committee. My suggestion is that we have an undertaking from the minister with respect to this bill. Will he give us something for the record that the purposes clause will not be used to widen the regulation-making authority; that in fact whatever regulation is made will be in conformity with the position you have taken here—on which the Department of Justice has advised you—namely, that it must come under one of the specific headings in section 34? Obviously you cannot answer that question. You cannot speak for the minister. I am just throwing that out as a practical suggestion, that we have an assurance from the minister. Then if the regulation-making power were used, attention could be drawn to it by, say, the Regulations and Other

[Traduction]

nous faut contrôler au besoin ce secteur de la pêche pour éviter de dépasser le plafond que nous nous sommes fixé.

Lorsque nous constatons que la pêche sportive approche les limites fixées pour une saison donnée, nous voulons être en mesure de la freiner sans compromettre l'industrie du tourisme non plus que l'ensemble de ce type de pêche. Aussi, nous voudrions, par l'intermédiaire de discussions que nous aurions avec les secteurs de la pêche sportive et les gens qui vivent du tourisme, instituer un système modéré de fermeture qui nous permettrait de nous maintenir dans les limites acceptables, sans recourir à la dernière heure de fermeture massive qui nuirait à l'industrie du tourisme.

C'est là une des situations que nous ne saurions prédire d'avance au début d'une saison, car nous ignorons alors comment le saumon se comportera ou ce que la saison des pêches nous réserve. Il nous faut donc être en mesure de réagir immédiatement, et il nous est impossible de le faire en ayant recours à la réglementation que M. Tousignant a établi en ce sens. Nous devrions être habilités à fermer des régions données, en vertu de l'alinéa 34m) de la loi.

Le président: Vous ne le pouvez pas actuellement?

M. Derosie: Nous le pouvons, mais seulement au prix de lenteurs administratives. Pour le moment, nous serions contraints de fermer toute une région de pêche, au lieu de n'en interdire qu'une partie, et il en résulterait une interdiction beaucoup plus vaste que les industries du tourisme et de la pêche souhaiteraient. Aussi, si nous sommes autorisés à gérer les pêcheries avec une plus grande précision au cours de la saison, nous pourrions, de fait, servir les intérêts des divers clients avec plus d'efficacité, ce qui augmentera les avantages que les pêcheries procurent aux Canadiens.

Le sénateur Godfrey: Je crois comprendre que l'article qui définit l'objet de la loi n'augmente pas le pouvoir de réglementation (telle est la position du ministère) c'est-à-dire que ce pouvoir est précisé dans des rubriques précises, notamment le pouvoir alinéa m) de l'article 34. Ai-je raison? Est-ce votre avis?

M. Tousignant: C'est exact.

Le sénateur Godfrey: Alors, j'aimerais faire une proposition. Au Comité des banques et du commerce et à d'autres comités, lorsqu'on s'est demandé s'il fallait modifier un projet de loi, nous avons reçu de la part des ministres des engagements, que le comité a jugés satisfaisants. Je propose que dans ce cas-ci nous obtenions un engagement de la part du ministre. Pourrait-il s'engager officiellement à ne pas utiliser l'article qui définit l'objet de la loi pour étendre le pouvoir des réglementations; que, quels que soient les règlements qui seront édictés, ils seront conformes à la position que vous avez prise ici (sur les conseils du ministère de la Justice) notamment, que ce pouvoir de réglementation doit être régi par une des rubriques précises de l'article 34. Vous pouvez évidemment répondre à cette question. Vous ne pouvez vous prononcer au nom du ministre. Je ne faisais qu'énoncer une proposition pratique, c'est-à-dire que le ministre nous donne une certaine assurance. Puis à l'avenir, si vous utilisiez le pouvoir de réglementation, ce serait au Comité

[Text]

Statutory Instruments Committee. I am throwing that out as a happy compromise—calling your bluff, in other words.

Mr. Tousignant: You never bluff, sir, I know. You can be assured, senator, that we will bring forward that suggestion very early to the minister.

The Chairman: I want to complete my thoughts regarding the fishery officers. The lobster season opens in one part of Newfoundland on May 10 and, I believe, finishes on July 20. Are we saying in this bill that if the fishery officer feels that the lobster season should not open at a certain time, or it should close at a certain time, or he should stop the lobster fishery at a certain time, he has the power to do that, or can get that power, without discussing it with fishermen or any representatives?

Mr. Derousie: That is correct, as I understand it. If I could answer an east coast question with a west coast example, the very same thing can happen with regard to the salmon fishery on the west coast. The process is that before the season opens, our biologists and experts try to figure out what the fish will be doing the following year, and there are discussions with the industry on the basis of those expectations. What falls out of that is a fishing plan.

Basically a fishing plan is a series of openings and closings, fishing-gear restrictions, and things of that sort which, in our best estimate before the season takes place, is the regime that we require to protect the fish and obtain the benefits for the fishermen. During the season, the fish do their own thing. They are continually surprising us. So we have to make adjustments through the season. We try to make those adjustments in a way that most closely reflects the allocation process, the fishing-gear restrictions and the benefits to fishermen that we envisaged before the season. But there are no guarantees ahead of time that things will develop as planned. If unforeseen problems arise which require changes during the season, we try to make these changes after consultation with fishermen and fishing groups, but there is no guarantee in any season that the fishery will take place as we expected.

To summarize the answer to your question, yes, there is the possibility that fishery officers on the spot can change the fishing season. But it is something that we do with great deliberation and only out of necessity. Obviously the approach on the east coast is the same.

Mr. Tousignant: I might add that in the case of the lobster fishery, it is limited entry, and they fish in defined areas. They have a specific number of traps, and so on. It's one of the more regulated fisheries. Relatively speaking, there are fewer problems or challenges to the department's approach to things than in ground fish, where there is fierce competition between provinces, and so on.

If I might add to what Mr. Derousie has said, a decision to close a lobster fishery on the east coast, for some reason or other, would by definition be taken either for very obvious conservation reasons or after full consultation with the industry,

[Traduction]

des règlements et autres textes réglementaires à intervenir. Je ne faisais que proposer un heureux compromis, faire échec à votre bluff, comme on dit.

M. Tousignant: Vous ne bluffez jamais, monsieur, je le sais. Vous pouvez être sûr, sénateur, que nous ne tarderons pas à présenter cette proposition au ministre.

Le président: J'aimerais dire tout ce que je pense des fonctionnaires des pêcheries. La pêche du homard débute dans une partie de Terre-Neuve le 10 mai, et je crois, se termine le 20 juillet. Ce projet de loi autorise-t-il le fonctionnaire des pêcheries à modifier comme il le veut ces dates ou peut-il même s'arroger ce droit sans en discuter avec les pêcheurs ou des représentants quelconques?

M. Derousie: C'est vrai, si je comprends bien. Si vous me permettez de répondre à une question qui a trait à la côte Est en citant un exemple relatif à la côte ouest, je puis vous affirmer que la même chose se produit pour la pêche au saumon sur la côte ouest. Avant que les pêches ne commencent, nos biologistes et nos experts essaient de prévoir ce que sera le comportement du poisson l'année d'après et en se fondant sur ces prévisions, ils entament des pourparlers avec l'industrie. Il en résulte un plan de pêche.

Un plan de pêche consiste essentiellement en une série de dates d'ouverture et de fermeture des pêches, de restrictions relatives aux engins et toutes ces choses qui constituent, selon nos meilleurs calculs et avant que les pêches ne commencent, le régime dont nous avons besoin pour protéger le poisson et obtenir des avantages économiques pour les pêcheurs. Mais pendant la saison de pêche, les poissons n'agissent pas toujours selon nos prévisions. Ils nous surprennent continuellement. Nous devons donc apporter sans cesse des modifications. Nous essayons à cette fin de ne pas trop nous éloigner des répartitions que nous avions prévu au début de la saison entre les types d'engins de pêche et les bénéfices des pêcheurs. Mais rien ne nous garantit que tous y trouveront leur compte. Si des problèmes imprévus se posent, nous essayons d'effectuer ces changements pendant la saison après avoir consulté les pêcheurs et les groupes de pêche. Mais rien ne nous garantit que la saison de pêche se déroulera comme prévu.

Pour résumer la réponse à votre question, oui, il est possible que les fonctionnaires des pêcheries sur place puissent modifier les dates. Mais ils le font après mûre réflexion et seulement si s'est nécessaire. Il me semble que c'est la même chose que sur la côte Est.

M. Tousignant: Je pourrais ajouter que dans le cas de la pêche au homard, les droits de pêche sont limités et la zone de pêche est définie. Les pêcheurs ont un nombre précis de casiers, etc. C'est l'une des pêches les plus réglementées. Tout compte fait, il y a moins de problèmes ou de défis dans la façon dont le ministère aborde les choses que dans le cas du poisson de fond où les provinces se livrent une féroce concurrence.

Pour compléter les propos de M. Derousie, si je puis, je dirais que la décision de mettre fin à la pêche au homard sur la côte Est pour quelque raison que ce soit, ne serait acceptée, par définition, que pour des raisons de conservation très évidentes

[Text]

as is the practice of the department in all its allocation process on the east coast, with the Species Specific Advisory Council of the industry that deliberates on the fishing plan of the year. That ultimately goes through the communications channel to the minister, so that fishermen as well as provincial governments have an input in any decisions that are ultimately taken on fishing plans.

The Chairman: I am nervous about that, because many things could happen. However, my next question concerns federal-provincial relationship. For example, Nova Scotia and Newfoundland have offshore oil drilling. Who has the power, in the event that the Minister of Fisheries in Newfoundland says there is a threat to the oil drilling, or that in certain areas there is a threat to the fishery? Who has the final authority if there is a dispute? Is that taken care of somewhere?

Mr. Goldberg: The provincial authority, of course, does not extend beyond the high water mark. That territory is within our 200-mile zone. If, for example, a deleterious substance has been deposited in the waters inhabited by fish, this falls within the ambit of the Fisheries Act and therefore it is the Minister of Fisheries who is responsible, subject to the arrangement made with the Department of the Environment in the administration of certain sections of the Fisheries Act.

The Chairman: Under the Atlantic Accord certain powers are given to the provinces which are outside the act. Is there any danger there that we have to worry about?

Mr. Goldberg: What do you mean by "danger"? What is the danger that you foresee?

The Chairman: The Province of Newfoundland, under the Atlantic Accord, was given certain powers, and they are treating the offshore oil as if it were on land. So we run into the problem of who is responsible.

Mr. Goldberg: That is true. But I do not think the Accord extends to fish mounts. It is impossible for the federal legislative power to be delegated to a province. They are divided by sections 91 and 92 of the Constitution Act. I do not think the fisheries power has in any way been denigrated by that Accord.

Senator Hays: I am not in a familiar area, but I should like to raise a couple of questions. They are related to the purposes clause. That clause involves a very broad power given to the government.

I am wondering the extent to which you envisage it being used. I gather what prompted the amendments were these two cases which restricted the power of the government to regulate, in one case, gear, and in the other case who could fish in certain waters at certain times, and these matters were not within their power to regulate because they had nothing to do with conservation. I gather that that would prompt the words in the purposes clause to make regulations for the social benefit from

[Traduction]

ou après une consultation poussée avec l'industrie, comme le ministère le fait dans tout son processus de répartition sur la côte Est. C'est-à-dire avec les comités consultatifs qui établissent les plans de pêche des différentes espèces de poisson, et qui délibèrent sur le plan de pêche de l'année. Ces délibérations font leur chemin jusqu'au sous-ministre et atteignent finalement le ministre, de sorte qu'on tient compte des avis des pêcheurs et des gouvernements provinciaux pour modifier les plans de pêche.

Le président: Ceci me rend nerveux car bien des choses pourraient se produire. Toutefois, ma prochaine question a trait aux relations fédérales-provinciales. Par exemple, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve effectuent des travaux de forage au large des côtes. Qui détient le pouvoir décisionnel, si le ministre des Pêches de Terre-Neuve dit qu'il y a menace pour le forage du pétrole, ou si d'autres craignent pour les pêches? Qui a le pouvoir de décision en cas de conflit? Est-ce précisé quelque part?

M. Goldberg: Le pouvoir des provinces, bien sûr, ne s'étend pas au-delà du commencement des eaux profondes. Ce territoire est à l'intérieur de notre zone de 200 milles. Par exemple si une substance délétère était versée dans des eaux habitées par les poissons, ce fait tomberait sous le coup de la loi sur les pêcheries et ce serait le ministre des Pêches qui serait responsable, sous réserve des dispositions prises avec le ministère de l'Environnement, de l'administration de certains articles de la Loi sur les pêcheries.

Le président: En vertu de l'Accord de l'Atlantique, certains pouvoirs sont accordés aux provinces à part ceux qui sont prévus dans la loi. Y a-t-il un danger dont nous devrions nous inquiéter?

M. Goldberg: Qu'entendez-vous par «danger»? Quel danger entrevoyez-vous?

Le président: La province de Terre-Neuve, en vertu de l'Accord de l'Atlantique, a reçu certains pouvoirs et elle considère le pétrole maritime comme s'il s'agissait de pétrole terrestre. Nous devons donc nous demander qui détient la responsabilité.

M. Goldberg: C'est juste. Mais je ne pense pas que l'Accord s'étende aux quantités de poisson. Il est impossible que le pouvoir législatif fédéral soit délégué à une province. Ces pouvoirs sont répartis par les articles 91 et 92 de la Loi sur la Constitution. Je ne crois pas que le pouvoir relatif aux pêches ait été entamé par cet accord.

Le sénateur Hays: Je ne suis pas en terrain connu, mais j'aimerais poser quelques questions. Elles ont trait à l'article qui définit l'objet de la loi. Cet article donne un très vaste pouvoir au gouvernement.

Je me demande dans quelle mesure vous croyez qu'il puisse être utilisé. Il me semble que ce qui a suscité les amendements, ce sont ces deux cas qui restreignaient le pouvoir du gouvernement d'édicter des règlements sur les engins, et sur les personnes qui pouvaient pêcher dans certaines eaux à certaines époques. Ces cas n'étaient pas soumis au pouvoir de réglementation parce qu'ils n'avaient pas trait à la conservation. J'imagine que cela entraînera, dans l'article qui définit

[Text]

the use of fish in its broadest terms to the people of Canada. I do not know if that would hold up as something that would support marketing legislation, but is this the legislation that you would envisage with respect to allocation of quotas, who could fish, what kinds of vessels could fish, and so on? How far do you think the department would propose to regulate the fishing industry under this kind of legislation? I am thinking not only of who could fish where, and allocation of fishing rights, but also the disposition of the catch.

Mr. Tousignant: Basically, the power to allocate under the proposed amendments is given by two provisions of the act; one, which is the most important one, is to revise and review the definition of fishery to ensure that it is not only confined to area and gear, as is presently the case, but encompasses all activities related to fishing; for instance, catching, the type of gear, the vessels to be used, the people who are licenced to engage in the activity as well as the place and the time involved. In fact, this reflects what we have been doing and what Parliament has said we should do, and it reflects the objectives that I set for the Department of Fisheries and Oceans in the main estimates. That broad definition of fisheries encompassing all the activities and their particulars, when read in conjunction with the purpose of the act, enables us to allocate. The reason for the purpose section is basically to prescribe the limits of the act saying, by and large, to what extent the minister may regulate.

The four different subsections of that section are an attempt to reflect not only the current division of responsibilities between borrowers of government but also the limitations that presently exist, if we look at fisheries management practices over the last years and to try to describe as clearly as possible the limits of our powers. Perhaps Mr. Goldberg could add to that.

Mr. Goldberg: I do not know if there is anything more that I can advantageously say. There is one slight misconception. At the beginning of your statement, Senator Hays, you said it could have been prompted by these two decisions in the summer. These concepts had been in discussion since I first started working there, which was in 1979, and probably for an equal number of years before that. The problem very simply is, as Mr. Tousignant has explained, that the minister's responsibility to effectively manage and control the fisheries requires that he have a flexible tool at his disposal. It is a volatile resource that has volatile problems and not just the resource but the people who engage in the activities. The purpose is to ensure that the minister fulfils his statutory responsibilities as best he can quickly and expeditiously because time is of the essence in many of these things, as I am sure you are aware.

Senator Hays: Thank you, Mr. Chairman.

[Traduction]

l'objet de la loi, une redéfinition du pouvoir nécessaire nécessaire pour édicter des règlements en fonction des avantages sociaux tirés de l'utilisation du poisson, dans son acception la plus large, par la population du Canada. J'ignore si l'on considérerait qu'un tel pouvoir irait ou non dans le sens des lois sur la commercialisation, mais est-ce le genre de loi qui, à votre avis, devrait prévoir en ce qui concerne la répartition des contingents, quels sont les pêcheurs autorisés à pêcher, les embarcations autorisées, etc. Et jusqu'où le ministère, fort de ce pouvoir, irait-il dans la réglementation de l'industrie des pêches? En plus de ce qui précède, il pourrait aussi réglementer la façon de disposer des prises.

M. Tousignant: Essentiellement, le pouvoir de répartition prévu par les amendements proposés est accordé par deux dispositions de la loi; l'une, la plus importante, consiste à réviser et à examiner la définition de pêche pour veiller à ce qu'elle ne soit pas limitée à la zone et aux engins, comme c'est actuellement le cas, mais qu'elle comprenne toutes les activités liées à la pêche, par exemple, la prise, le type d'engin, les embarcations, les pêcheurs qui sont autorisés à s'engager dans cette activité ainsi que l'endroit et le moment choisis. En fait, c'est sur quoi nous nous sommes penchés d'après le mandat que nous avait donné le Parlement. On peut s'en rendre compte par exemple, dans les objectifs qui sont fixés au ministère des Pêches et Océans et qui figurent dans le budget principal. Cette vaste définition des pêches comprend toutes les activités et les particularités de l'activité envisagée par rapport au but de la loi. C'est ce qui autorise le ministre à effectuer une certaine répartition. L'article qui définit l'objet de la loi vise essentiellement à prescrire les limites de la loi en définissant globalement le champ d'action du ministre.

Les quatre paragraphes de cet article représentent une tentative visant à rendre compte non seulement de la répartition actuelle des responsabilités entre les différents ordres de gouvernement, mais aussi les limites qui existent actuellement si nous examinons l'évolution des pratiques de gestion des pêches et une tentative de circonscrire aussi clairement que possible les pouvoirs du fédéral. M. Goldberg pourrait peut-être ajouter quelques commentaires.

M. Goldberg: Je ne sais pas s'il y a autre chose à ajouter, sinon qu'il semble y avoir un léger malentendu. Au début de votre exposé, le sénateur Hays, vous affirmez que le mécanisme aurait pu être accéléré si ces deux décisions avaient été prises durant l'été. Cette question est débattue depuis mon arrivée au ministère en 1979 et, probablement, depuis bien avant. Comme M. Tousignant l'a expliqué, le problème se résume en fait de la façon suivante: pour pouvoir gérer et contrôler efficacement les pêches, le ministre doit disposer d'un instrument souple. Comme le poisson est une ressource imprévisible, son exploitation engendre des problèmes à l'avenant non seulement en raison de la nature fluctuante, mais aussi à cause des principaux intervenants. L'objectif du projet de loi est de permettre au ministre de s'acquitter de ses responsabilités statutaires dans les meilleurs délais possibles, puisque, comme vous le savez sûrement, la rapidité d'intervention est essentielle dans un grand nombre de ces situations.

Le sénateur Hays: Je vous remercie, monsieur le président.

[Text]

Senator Robertson: Mr. Chairman, I should like to get some information on clause 2.1(d) where the intention is to provide in co-operation with the provinces for the proper management et cetera. What involvement do you have now with the inland fishery, particularly the salmon fishery, in New Brunswick? I assume that in a province like New Brunswick this would be directed at the salmon fishery in particular, would it not?

Mr. Tousignant: It would be directed to inland fisheries generally. You will note that paragraph (a) deals with the conservation and protection of fish in general; (b) focuses on the major thrust of our department, which is the seacoast fisheries; and (d) tries to reflect the fact that we have been involved since the beginning of Confederation with the provinces in fisheries management. The realm of the provinces has been inland fisheries because of their proprietary rights. It is our understanding, and I can assert that fairly forcefully, that the current paragraph (d) in no way alters the current distribution of responsibilities between the Government of Canada and the Province of New Brunswick in particular.

Senator Robertson: I do not understand that. If that section is not there now and you put it in, is that not going to alter the situation?

Mr. Tousignant: Not quite. As I indicated to Senator Hays a bit earlier, the basic objective of the purpose section is to try to place a context in the act which it did not have before. In painting that picture we attempted as rigorously as possible to reflect the current distribution of the responsibilities of government. Therefore, it is not an attempt to grab power from another jurisdiction. It is an attempt to paint that picture as precisely as possible, and in as general terms as possible to leave flexibility on both sides, because there are executive and management decisions which are taken in relation to this, and to try to portray the current situation and not obtain new powers.

Senator Robertson: To be specific and to come back to my question, what involvement do you have now? You referred to the salmon fishery, and that is the most important inland fisheries. Before this bill is passed, what involvement do you have now with inland salmon fisheries in the province?

Mr. Pierre Asselin, Director, Legal Services, Department of Fisheries and Oceans: Mr. Chairman, I am not aware of exact measures, but for protection and conservation reasons we certainly establish quotas and the seasons for catching of fish.

Senator Robertson: Do you do this in co-operation with the province?

Mr. Asselin: The province will tell us what it wants. If it is within the bounds of our responsibilities under the Constitution and agrees with what the experts and scientists tell us. We will set quotas to please the provinces. Though we co-operate with the provinces, it is the federal government's responsibility to

[Traduction]

Le sénateur Robertson: J'aimerais, monsieur le président, obtenir certaines précisions au sujet du paragraphe 2.1 d) dont le libellé vise à assurer, en collaboration avec les provinces, la gestion judicieuse des pêches intérieures. Dans quelle mesure intervenez-vous actuellement dans la gestion des pêches intérieures, par exemple au Nouveau-Brunswick où, je suppose, vous devez surtout vous concentrer sur la pêche au saumon?

M. Tousignant: Notre intervention vise l'ensemble des pêches intérieures. Vous remarquerez que le paragraphe a) traite de la conservation et de la protection du poisson en général, que le paragraphe b) met l'accent sur les importantes attributions du ministère à l'égard des pêches côtières, tandis que le paragraphe d) tente de faire ressortir le fait que, depuis la Confédération, nous avons toujours participé avec les provinces à la gestion des pêches. Les provinces se sont vu confier la responsabilité des pêches intérieures en raison de leurs droits de propriétaires. Selon nous, et je peux l'affirmer sans peur de me tromper, l'actuel paragraphe d) ne modifiera en rien la répartition actuelle des responsabilités entre le gouvernement du Canada et la province du Nouveau-Brunswick en particulier.

Le sénateur Robertson: Je ne comprends pas comment un nouveau paragraphe pourrait ne pas modifier la situation.

M. Tousignant: Pas tout à fait. Comme je l'ai indiqué au sénateur Hays un peu plus tôt, l'objectif principal de l'article en question est d'essayer d'intégrer la loi à la réalité, ce qui n'existe pas à l'heure actuelle. En brossant ce tableau, nous avons essayé de respecter aussi fidèlement que possible la répartition actuelle des responsabilités entre les gouvernements. Il ne faut donc pas voir là une tentative, de notre part, de s'approprier de nouveaux pouvoirs. Il s'agit simplement pour nous de dépeindre la réalité aussi fidèlement que possible et de laisser aux deux parties la marge de manoeuvre nécessaire pour pouvoir prendre les décisions qui s'imposent en matière de gestion et d'exécution, sans essayer d'accaparer d'autres pouvoirs.

Le sénateur Robertson: Comment cela se traduit-il en pratique? Revenons, par exemple, à ma question au sujet de la pêche au saumon au Nouveau-Brunswick. Dans quelle mesure intervenez-vous actuellement dans cette industrie, qui représente le secteur le plus important des pêches intérieures au pays?

M. Pierre Asselin, directeur, Service du contentieux, ministère des Pêches et Océans: Je ne connais pas, monsieur le président, l'ampleur exacte de notre intervention, mais je suppose qu'à des fins de protection et de conservation nous devons établir des contingentements et fixer la durée des saisons de pêche.

Le sénateur Robertson: Prenez-vous ces décisions conjointement avec la province concernée?

M. Asselin: La province nous fait part de ses recommandations, et si leur portée n'outrepasse pas les limites des responsabilités qui nous sont confiées en vertu de la Constitution, et qu'elles sont conformes à l'avis des spécialistes et des scientifiques que nous consultons, nous accordons les contingentements demandés par la province. Même si nous collaborons avec les

[Text]

ensure that the fish is protected. It is not the provinces' responsibility.

Senator Robertson: Even on inland waters?

Mr. Asselin: Everywhere. Under Section 91 of the Constitution, it is the federal government's responsibility to ensure the protection and conservation of fish everywhere.

Senator Robertson: How will your position differ if and when this bill is passed?

Mr. Asselin: It will not differ.

Senator Robertson: Why is it there?

Mr. Asselin: If you have proposed section 2.1(b) and you do not have proposed section (d) it would restrict our powers to do anything in the inland waters, even though we have the Constitutional authority to do so. Not only do we have the authority but we have the responsibility, according to Section 91 of the Constitution. Not to include paragraph (d) in this proposed section might be interpreted by a court—and I submit it probably would be—as a decision by Parliament to prevent the minister's involvement in a jurisdiction which is his by authority of the Constitution.

Senator Robertson: I do not understand you, if it is not interpreted in that way now.

Mr. Asselin: At the moment there is no purpose clause. It simply says the "management of fisheries", which includes fisheries everywhere. But it is certain that paragraph (d) does not expand in any way the responsibility under the Constitution. We cannot amend the Constitution by amending the act.

Senator Robertson: I know you cannot.

Mr. Asselin: So the phrase "proper management and control of inland fisheries" provides jurisdiction for the federal government everywhere in the country. With regard to "allocation", it depends on how you define it. Is setting bag limits an act of allocation or is allocation simply giving a right to fish? This is an area which is not clear legally right now. Whatever rights of allocation we have will come to us through this legislation, but we are not giving ourselves rights we do not have under the Constitution. It is not quite clear right now just how far the federal government can go in the allocation of inland fisheries.

Senator Robertson: So this has to be negotiated?

Mr. Asselin: It has to be determined by the courts, if there is a conflict. It is clear in law that the federal government cannot allocate or give to people inland fish that belong to the province, but the federal government can set quotas. There is no doubt that the federal government can set the total available

[Traduction]

provinces, il reste que la protection du poisson relève du gouvernement fédéral et non des provinces.

Le sénateur Robertson: Même dans les eaux intérieures?

M. Asselin: Partout. En vertu de l'article 91 de la Constitution, le gouvernement fédéral doit assurer la protection et la conservation du poisson partout sur le territoire canadien.

Le sénateur Robertson: En quoi votre position sera-t-elle différente après l'adoption du projet de loi?

M. Asselin: Elle ne sera pas différente.

Le sénateur Robertson: Pourquoi avoir prévu cet article alors?

M. Asselin: Si vous gardez le paragraphe 2.1 b) et que vous supprimez le paragraphe d), vous limitez nos pouvoirs d'intervention à l'égard des eaux intérieures, malgré l'autorité que nous reconnaît la Constitution. Car non seulement l'article 91 nous reconnaît cette autorité, mais il nous confie la responsabilité de la conservation et de la protection du poisson partout au Canada. Le fait de supprimer le paragraphe d) dans l'article proposé pourrait être interprété par un tribunal (et pour moi, il ne fait pas de doute qu'il le serait) comme une décision prise par le Parlement afin d'empêcher le ministre d'intervenir dans un domaine qui aux termes mêmes de la Constitution, relève de sa compétence.

Le sénateur Robertson: Comment se fait-il que cette compétence ne soit pas d'ores et déjà reconnue?

M. Asselin: A l'heure actuelle, il n'existe aucune disposition précise. La loi parle simplement de la «gestion des pêches», ce qui englobe toutes les zones de pêche du Canada. Il ne fait pas de doute que le paragraphe d) n'aura pas pour effet d'étendre de quelque façon les responsabilités que nous assumons déjà en vertu de la Constitution. L'adoption d'un simple projet de loi ne peut modifier la Constitution.

Le sénateur Robertson: Je le sais bien.

M. Asselin: Donc, la phrase «une gestion (...) et une surveillance judiciaires des pêches intérieures» ne vise qu'à reconnaître la compétence du gouvernement fédéral sur toutes les zones de pêche du pays. En ce qui a trait à la «répartition», tout dépend de la façon dont vous définissez ce terme. Est-ce que le fait d'établir une limite globale constitue une répartition, ou est-ce que la répartition consiste simplement à accorder un droit de pêche? C'est une question qui, pour le moment, n'est pas claire du point juridique. Quoi qu'il en soit, la répartition relèvera de nous en vertu de la loi. Je tiens cependant à préciser que nous ne nous sommes pas accordé des droits autres que ceux qui nous sont reconnus aux termes de la Constitution. Ce qui n'est pas clair, pour le moment, c'est jusqu'à quel point le gouvernement fédéral peut intervenir dans la répartition des pêches intérieures.

Le sénateur Robertson: Cette question doit donc faire l'objet de négociations?

M. Asselin: Elle doit être tranchée par les tribunaux, en cas de litige. Il est clair, aux termes de la loi, que le gouvernement fédéral n'a aucun pouvoir de répartition sur le poisson pêché dans les eaux intérieures d'une province, mais il peut quand même fixer des contingents. Il n'y a pas de doute que le

[Text]

catch for a lake or stream, because that is a part of conservation and protection of fish. Can it then go further and, instead of setting a total available catch, set individual quotas or bag limits?

Senator Robertson: You say that you are setting such quotas right now in co-operation with the provinces, particularly with regard to the sport fishery of salmon.

Mr. Asselin: That's correct.

Senator Robertson: In your opinion, have the provinces been too generous with their licences?

Mr. Asselin: I cannot answer that question. I can only talk about the legal aspects of this legislation.

Senator Robertson: Is there an operations person here?

Mr. Tousignant: Mr. Derosie is the operations person for the west coast, but there is nobody here for the east coast. Would you repeat your question, please.

Senator Robertson: I suspect that this legislation will be used particularly against the sport fishery of salmon. I have no quarrel with controlling the salmon fishery in New Brunswick because it has to be controlled. However, as I mentioned the other day, it is difficult to control the salmon fishery. It is very easy to say that you will control it, but doing it is something else again. For instance, who will be responsible for ensuring proper allocation of licences and that catch limits are not exceeded?

Mr. Asselin: Licensing people to fish salmon in New Brunswick is a responsibility of the province. The federal government remains responsible for setting the total limits on the catch of salmon, either generally throughout the province or, more precisely, because salmon is a local fish, for setting limits on the particular streams involved.

Senator Robertson: What do the fish wardens, who are the provinces' responsibility, do? They look after the streams. Do the provincial wardens control the catch?

Mr. Derosie: I have to say that I am in an area with which I am not totally familiar. It is my understanding, for example, with regard to the sport fishery in New Brunswick, that the federal government, in consultation with its scientists and fisheries managers, determines the allowable catch for salmon. That limit of the allowable catch must be converted into a fishing plan which is basically a combination of, as we said before, openings and closings that will ensure that the allowable catch is not exceeded. Mr. Asselin was referring to the process of licensing sports fishermen. As far as I am concerned you are giving them the right to keep the fish once it has been caught, which is the jurisdiction of the Province of New Brunswick. Clearly, there is a need for the federal government and the provincial government to work together to ensure that the two areas of jurisdiction are looked after.

[Traduction]

gouvernement fédéral peut fixer le total des prises pouvant être faites dans un lac ou dans une rivière, parce que cela fait partie de ses attributions en matière de conservation et de protection du poisson. Quant à savoir s'il peut aller plus loin et fixer des contingentements individuels ou des limites globales, plutôt qu'un total de prises, je l'ignore.

Le sénateur Robertson: Vous dites que vous établissez déjà ce genre de contingentements en collaboration avec les provinces, notamment dans le cas de la pêche au saumon.

M. Asselin: C'est exact.

Le sénateur Robertson: A votre avis, les provinces se montrent-elles trop généreuses dans l'octroi de permis?

M. Asselin: Je ne peux répondre à cette question. Je ne peux parler que des aspects juridiques du projet de loi.

Le sénateur Robertson: Y a-t-il quelqu'un ici qui peut répondre à ma question?

M. Tousignant: M. Derosie s'occupe des pêcheries de la côte Ouest, mais il n'y a ici personne qui peut nous renseigner sur les pêcheries de la côte Est. Pourriez-vous répéter votre question, s'il vous plaît.

Le sénateur Robertson: Je suppose que cette loi servira surtout à contrôler la pêche sportive de saumon. Je ne vois aucune objection à ce que la pêche de saumon soit contrôlée au Nouveau-Brunswick, car elle doit l'être. Mais, comme je l'ai dit l'autre jour, ce contrôle n'est pas facile. On peut toujours viser cet objectif, mais le réaliser est autre chose. Par exemple, qui veillera à ce qu'il n'y ait pas d'abus dans l'émission des permis et qui verra à ce que les contingentements soient respectés?

M. Asselin: L'émission de permis pour la pêche de saumon au Nouveau-Brunswick relève du gouvernement provincial. Le gouvernement fédéral veille à ce qu'au total, il n'y ait pas trop de saumons de capturés, dans l'ensemble de la province ou dans une région donnée, car le saumon a tendance à privilégier certains territoires, notamment certains ruisseaux; il faut donc que les limites tiennent compte de ce facteur.

Le sénateur Robertson: Que font les garde-pêche, qui relèvent du gouvernement provincial? Se tiennent-ils près des ruisseaux? Contrôlent-ils les prises?

M. Derosie: Je dois vous avouer que je ne connais pas très bien ce domaine. A ma connaissance, dans le cas du Nouveau-Brunswick par exemple, c'est le gouvernement fédéral qui, après avoir consulté les experts et les gestionnaires des pêches, détermine les quantités de saumon que les pêcheurs sportifs pourront prendre. Ces contingentements s'insèrent à un plan global qui tient compte, comme je l'ai déjà mentionné, des périodes d'ouverture et de fermeture des territoires respectifs; cela, afin que, dans l'ensemble, les limites permises soient respectées. M. Asselin parlait de la procédure d'émission des permis de pêche sportive. A ma connaissance, le pêcheur sportif peut garder le poisson qu'il a capturé, cet aspect relevant de la compétence provinciale. Certes, le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux doivent se concerter pour que tout fonctionne harmonieusement tout en respectant les compétences de chacun.

[Text]

Presently, there are fishery officers and guardians who work with the officials in New Brunswick patrolling the fisheries and ensuring that the regulations are being adhered to.

Senator Robertson: How many do you have?

Mr. Derosie: I do not know. However, we can get that information for you.

Senator Robertson: I would like to know how many fish wardens you have on the inland rivers this year, how many you had last year and how many you had the year before. It is my understanding that you have reduced the number.

Mr. Derosie: We will get that information back to you.

The provincial governments have conservation officers who patrol the fisheries as well. The staffs of governments co-ordinate their efforts and lend assistance to each other in managing the fisheries. As far as I am concerned the amendments to the act in this legislation are necessary. We have a case where federal and provincial governments have areas of overlapping interest in their fisheries. We have to make sure that we manage that overlap area, and I think the wording in the bill simply reflects that.

Senator Robertson: Do you have a comparable situation to the inland waters in New Brunswick on the west coast? I know that we are dealing with different salmon.

Mr. Derosie: It is much the same on the west coast. We look after all the salmon but the province looks after the steelhead and the cutthroat trout which spawn in the freshwater in the same way as salmon and swim back to the ocean. Of course, when we allow someone with commercial fishing gear to catch salmon, there is no guarantee that that is all they will catch. We have to make sure that our fishery plans are sensitive the provincial concerns with respect to the trout. Again, it is a case of co-operating closely with the province, not only on that issue but on such other issues as habitats and so on.

Senator Robertson: Do you have a common ratio which you could apply to all the provinces insofar as patrolling these waters are concerned?

Mr. Derosie: I am not sure that I understand your question.

Senator Robertson: Your research may indicate that the number of salmon kept has to be reduced by 50 per cent from last year or that persons may be allowed to keep only one instead of two. In trying to live with these guidelines and the joint jurisdiction, is there a common ratio of federal officers and provincial officers? Does the province bear the brunt of the cost of patrolling these waters? I was recently informed that you have only two fisheries wardens for the whole of the Saint John River, and that boggles my mind.

[Traduction]

Actuellement, ce sont les fonctionnaires des pêcheries et les garde-pêche qui, en collaboration avec ceux du Nouveau-Brunswick, surveillent les activités de pêche et veillent à ce que les règlements soient respectés.

Le sénateur Robertson: Combien y en a-t-il?

M. Derosie: Je ne sais pas. Je pourrais toutefois vous obtenir ce renseignement.

Le sénateur Robertson: J'aimerais savoir combien de garde-pêche sont affectés à la surveillance des rivières cette année, combien il y en avait l'an dernier et l'année d'avant. J'ai l'impression qu'il y en a moins maintenant.

M. Derosie: Nous vous ferons parvenir ce renseignement.

Les gouvernements provinciaux ont également des agents de conservation qui surveillent les activités de pêche. Les fonctionnaires des deux paliers de gouvernements coordonnent leurs efforts et se portent mutuellement assistance pour la gestion des pêches. Pour ma part, je considère que les amendements proposés sont nécessaires. Nous avons justement un cas où les intérêts du gouvernement fédéral et ceux du gouvernement provincial se chevauchent. Nous devons délimiter les paliers de compétences et c'est ce qui explique, à mon avis, la formulation du projet de loi.

Le sénateur Robertson: Sur la côte Ouest fait-on aussi comme au Nouveau-Brunswick la pêche du saumon dans les eaux intérieures? Je sais que ce ne sont pas les mêmes espèces de saumon qui sont en cause.

M. Derosie: Nous avons à peu près la même situation sur la côte ouest. Nous réglementons toute la pêche au saumon, mais c'est la province qui réglemente la pêche de la truite arc-en-ciel et celle de la truite fardée qui vient frayer en eau douce avant de retourner dans l'océan. Naturellement, lorsque nous accordons un permis pour la capturer du saumon avec des engins de pêche commerciale, rien ne nous dit que le pêcheur n'attrapera pas autre chose. Nous devons nous assurer que nos plans de pêche tiennent compte des objectifs provinciaux de protection de la truite. Je le répète, il faut collaborer étroitement avec les provinces, non seulement sur cet aspect en particulier, mais sur d'autres comme les habitats, par exemple.

Le sénateur Robertson: Avez-vous des normes générales s'appliquant à toutes les provinces pour la surveillance de ces secteurs de pêche?

M. Derosie: Je ne suis pas sûr de bien comprendre votre question.

Le sénateur Robertson: Après recherche, vous allez peut-être constater que les contingentements de saumon devraient être de 50 p. 100 par rapport à l'année précédente, et qu'il faudrait limiter à une capture plutôt que deux les quantités que peuvent garder les pêcheurs. Compte tenu de ces directives et du chevauchement entre les champs de compétence, s'est-on entendu sur un nombre donné de fonctionnaires fédéraux et provinciaux pour assurer le contrôle? La province absorbe-t-elle tout le fardeau du coût des patrouilles? On m'a récemment informé qu'il n'y avait que deux garde-pêche pour toute la rivière Saint-John et cela me tracasse.

[Text]

Mr. Asselin: Section 5(4) of the Fisheries Act specifies that the Governor in Council may, by order, designate as fisheries officers for the purposes of the act any persons or classes thereof that he deems qualified to act in that capacity.

Pursuant to that section, provincial conservation officers in most if not all provinces are designated as federal fisheries officers. When it comes to inland waters, it is really the provincial employees who are fisheries officers under the Fisheries Act. We do not have designated employees at the Department of Fisheries and Oceans patrolling those waters.

Senator Robertson: So you do not have any at all?

Mr. Asselin: We have some on the coast. We have some in Newfoundland, but we do not have any in New Brunswick. For that matter, we have none in Ontario. We do have fisheries officers, but they are employees of the provincial government, designated as federal officers.

Senator Robertson: Am I correct, then, that you have no fisheries officers?

Mr. Goldberg: There are fisheries officers in Ontario, who are employees of the Government of Ontario. They have been designated, pursuant to the section Mr. Asselin has just read to, as fisheries officers for the purpose of administering the Fisheries Act and the regulations thereunder. They are more than sufficient in number to do the job that is required, and that is done at the expense, of course, of the federal treasury in terms of administering the act.

They administer federal regulations. This is the point that ought to be made clear. For example, in Ontario, the federal government enacts a body of regulations known as the Ontario Fishery Regulations, and the Minister of Natural Resources of the Province of Ontario is the senior official responsible for the administration of those regulations. They are administered as federal regulations, and the authority to do that is rescindable at any time by the federal minister.

Senator Robertson: Is it the sole responsibility of the provincial fishery officer, and you designate some of the officers?

Mr. Goldberg: No, we designate all of them. I do not know what you mean by "sole responsibility." They are federal officials because they have been designated as such.

Senator Robertson: But they are paid for by the provinces?

Mr. Goldberg: Yes, they are paid for by the provinces. They have a dual duty under the Game and Fishery Act in the Province of Ontario, as well as in other provincial statutes; and under the Fisheries Act and other federal statutes.

Senator Robertson: Have you straightened out your problems respecting paragraph (d) with the minister?

Mr. Goldberg: Yes, I think I can help you with that although I do not think we have a problem. The reason that control and co-operation with the provinces was inserted is that we have, constitutionally, under section 91.12., the manage-

[Traduction]

M. Asselin: Le paragraphe 5(4) de la *Loi sur les pêcheries* stipule que le gouverneur en conseil peut désigner, par décret, à titre de fonctionnaire des pêcheries les personnes ou catégories de personnes qu'il juge compétentes.

En conséquence, dans presque toutes les provinces, sinon toutes, ce sont les agents de conservation provinciaux qui sont désignés comme fonctionnaires des pêcheries. Dans les eaux intérieures, ce sont les fonctionnaires provinciaux qui agissent à titre de fonctionnaires des pêcheries, conformément à la *Loi sur les pêcheries*. Le ministère des Pêches et des Océans ne désigne aucun employé pour la surveillance de ces eaux.

Le sénateur Robertson: Par conséquent, vous n'avez aucun fonctionnaire?

M. Asselin: Nous en avons quelques-uns dans les régions côtières. Nous avons quelques-uns à Terre-Neuve, mais nous n'en avons aucun au Nouveau-Brunswick. Nous n'en avons pas non plus en Ontario. Il y a des fonctionnaires des pêcheries, mais ce sont des employés provinciaux, qui sont désignés comme fonctionnaires fédéraux.

Le sénateur Robertson: Ai-je tort de penser que vous n'avez aucun fonctionnaire des pêcheries?

M. Goldberg: Il y a des fonctionnaires des pêcheries en Ontario, mais ce sont les employés du gouvernement de l'Ontario. Ils ont été désignés, conformément à l'article que M. Asselin vient justement de nous lire, comme fonctionnaires des pêcheries pour l'application de la *Loi sur les pêcheries* et des règlements afférents. Leur nombre est bien plus que suffisant pour la tâche qu'ils ont à faire et c'est naturellement le Trésor fédéral qui les paie pour appliquer la loi fédérale.

Ils appliquent les règlements fédéraux. J'aimerais que vous me compreniez bien. Par exemple, en Ontario, le gouvernement fédéral a promulgué un ensemble de règlements connu sous le nom de Règlement de pêche de l'Ontario, mais c'est le ministre des Ressources naturelles de la province de l'Ontario qui est chargé de l'application générale de ce règlement. Comme c'est un règlement fédéral, cette délégation de pouvoir peut être retirée en tout temps par le ministre fédéral.

Le sénateur Robertson: Est-ce la seule responsabilité qui est confiée à ces fonctionnaires provinciaux? Vous en désignez quelques-uns, n'est-ce pas?

M. Goldberg: Non, nous les désignons tous. Je ne sais pas ce que vous voulez dire par «seule responsabilité». Ce sont des fonctionnaires fédéraux car ils sont désignés comme tels.

Le sénateur Robertson: Mais ils sont payés par la province, n'est-ce pas?

M. Goldberg: Oui, ils sont payés par les provinces. Ils ont un double mandat qui est défini par la *Game and Fishery Act* de l'Ontario et d'autres lois provinciales et par la *Loi sur les pêcheries* et d'autres lois fédérales.

Le sénateur Robertson: Vous êtes vous entendu avec le ministre concernant l'alinéa d)?

M. Goldberg: Oui, je puis vous répondre, bien que je ne crois pas que nous ayons un problème. La raison pour laquelle nous avons inséré la question du contrôle et de la coopération avec les provinces, c'est que nous avons, de par l'article 91.12 de la

[Text]

ment and control of sea coast and inland fisheries. It mentions only those five words, "sea coast and inland fisheries."

Inland fisheries can be either privately or publicly owned. Publicly owned fish are, more often than not—and in Ontario probably entirely—the property of the provincial Crown. When we make these Ontario fisheries regulations to which I just referred, we are dealing with conservation and protection measures, but we cannot interfere with property measures. For instance, in Lake Scugog, which is an inland lake in Ontario which produces whitefish, the federal government can say, and will say, that for conservation reasons, the total allowable catch of whitefish from that body of water is 100,000 whitefish. We can also say that those fish, because of property control and management, may only be captured in July and August. We can tell the Government of Ontario that it can license people to catch those 100,000 fish in whatever proportion and in whatever manner it sees fit for those two months up to a number of 100,000. That is where the co-operation with the provinces is intended to lie because of the meshing of powers and property rights in the fish and the conservation and protection responsibilities of the federal authority. That is the significance of that subsection.

Senator Robertson: If the province is not able to meet your requirements for some reason, do you offer any help in those instances?

Mr. Goldberg: Is this a legal question?

Senator Robertson: I did not intend it to be a legal question; I intended it to be an operational question.

Mr. Tousignant: It is not the practice of the federal government to provide financial resources for a specific purpose to a province. If there were a blatant problem, I would assume that the two ministers and the officials responsible would sit down and try to resolve the question. It would not be normal practice for us to pay the province for that and to support a cadre of fisheries officers.

Senator Robertson: I wish you well because, regardless of what your quotas may be, they are never respected because the poaching problems in some of those rivers are impossible to resolve.

The Chairman: I would now ask Mr. Tousignant to read in the question which was prepared by our research staff and then perhaps one of the witnesses can give us the response.

Mr. Tousignant: I should like to read the question for the record. The question is:

1. Should the wording of article 2.1(d) not be more precise?
2. For example, should there not be a distinction made between tidal and non-tidal water?
3. Could the ambiguousness of this article not lead to a series of court cases contesting the federal government's authority to allocate in the inland fisheries?

[Traduction]

Constitution, la responsabilité de la gestion et du contrôle des pêcheries des côtes de la mer et de l'intérieur. La constitution ne mentionne que cette expression: «les pêcheries des côtes de la mer et de l'intérieur».

Les réserves de pêche des eaux intérieures peuvent être soit privées soit publiques. Plus souvent qu'autrement (et probablement en Ontario) les réserves de pêche publiques sont la propriété de la Couronne provinciale. Quand nous édictons des règlements comme le règlement de pêche de l'Ontario dont je viens de parler, nous imposons des mesures pour assurer la conservation et la protection de l'espèce, mais nous ne pouvons pas nous intégrer dans les questions de propriété. Par exemple, au Lac Scugog, où l'on produit le corégone, nous avons fixé le contingent total à 100 000 prises. Nous pouvons aussi déclarer que ce poisson ne peut être capturé qu'en juillet et en août. Nous pouvons dire au gouvernement de l'Ontario qu'il peut émettre des permis et établir des limites dans les proportions et de la manière qu'il juge à propos pendant ces deux mois, mais que les contingents ne doivent pas excéder ces 100 000 prises au total. Voilà le genre de collaboration que les provinces peuvent apporter vu le chevauchement des pouvoirs et des droits d'une part, des provinces, de qui relève la propriété des réserves, et d'autre part du gouvernement fédéral, de qui relèvent la conservation et la protection des espèces. Voilà le sens de ce paragraphe.

Le sénateur Robertson: Si une province ne peut se conformer à vos exigences pour une raison ou une autre, lui offrez-vous votre aide?

M. Goldberg: Est-ce une question d'intérêt juridique?

Le sénateur Robertson: Je n'ai pas voulu poser une question d'ordre juridique, mais m'enquérir sur votre façon de procéder.

M. Tousignant: Le gouvernement fédéral n'a pas l'habitude d'allouer des crédits à une province dans un but précis. Si un problème se posait bel et bien, je présume que les deux ministres et les hauts fonctionnaires en charge de cette question se rencontreraient pour essayer de trouver une solution. Mais nous n'avons pas l'habitude d'accorder des fonds à une province pour financer les services de fonctionnaires des pêcheries.

Le sénateur Robertson: Je vous souhaite bonne chance, car les quotas ne sont jamais respectés en raison des problèmes insolubles de braconnage dans certaines de ces rivières.

Le président: Je demande maintenant à M. Tousignant de lire la question préparée par notre personnel de recherche de façon qu'un des témoins puisse ensuite y répondre.

M. Tousignant: Je vais faire lecture de la question pour qu'elle soit consignée au compte rendu. Voici la question:

1. La formulation de l'article 2(1)d) devrait-elle être plus précise?
2. Par exemple, ne devrait-on pas faire une distinction entre les eaux à marée et les eaux sans marée?
3. L'ambiguïté de cet article ne pourrait-elle par donner lieu à une série de contestations devant les tribunaux des droits du gouvernement fédéral à répartir les pêches intérieures.

[Text]

I would ask Mr. Goldberg to answer.

Mr. Goldberg: In response to the first question, as I explained to Senator Godfrey, this is language that we hammered out with the Department of Justice. We felt it was the only wording that could be accepted. It is their feeling, I would think, that it is precise enough or as precise as it ought to be to do the job it is intended to do. I cannot answer that question until the court has said that it is imprecise. That is all I can say in this regard.

In response to the second question, we have used the language of the Constitution, which says, "sea coast and inland fisheries." Using words that are not defined in the Constitution would then require the act to define those words. I think, as a matter of careful draftsmanship and perhaps with somewhat abundant caution, it is preferred to use the words that are well known. That is the best answer I can give you to that question.

I cannot quarrel with the statement as to the ambiguity of the article. It may well be that it will lead to litigation. The same, of course, is true for much of the constitutional legislation. As my professor once said: "Don't ask me what a statute means until the court has ruled on it."

I think that is the only answer I can give you. It undoubtedly opens a new area, and we will just have to see how the courts treat it.

The Chairman: A question on the allocation of the fishery as between the province and the federal government. There is always a battle between Nova Scotia and Newfoundland as to how the northern cod fishery should be allocated. In my evil mind, I can see a federal government of one political affiliation and the provincial government being of another. We could have the situation, for example, where the government of the Province of Nova Scotia is Progressive Conservative and the government of the Province of Newfoundland is Liberal, with the government in Ottawa being one or the other. I can see the government in Ottawa giving preference to the party of its own political persuasion. How quotas are allocated could be more a political decision than anything else.

Would there be an agreement among the three provinces as to the allocation of the fishery? Would the federal government under the act have the power to give 90 per cent to one province and 10 per cent to another?

Mr. Tousignant: To answer your question, Mr. Chairman, one would have to look at the situation as it has evolved over the last few years. There has been extensive consultation as between the department and the industry and ultimately with the provinces in the development of fishing plans specifying the total allowable catch and the types of vessels to be involved, and so on. The consultative process culminates in consideration by the Atlantic Fisheries Advisory Committee which in turn submits a basic fishing plan. That plan is then reviewed by the FPAFC, the Federal/Provincial Atlantic Fisheries Committee, a committee that is chaired by the Deputy Minister of Fisheries and Oceans and comprised of the deputy ministers of the provincial departments represented. In this particular case, it is, in no specific order, Quebec, New Brunswick, P.E.I., Nova Scotia, and Newfoundland.

[Traduction]

Je demande à M. Goldberg de répondre à la question.

M. Goldberg: Pour ce qui est de la première partie de la question, comme je l'ai expliqué au sénateur Godfrey, nous avons longuement travaillé à l'élaboration de cet article, en collaboration avec le ministre de la Justice, et estimons être arrivés à la seule formulation acceptable. Je crois savoir qu'à leur avis cette formulation est suffisamment précise ou, en tous les cas, qu'elle l'est assez pour répondre aux objectifs fixés. Il incombe aux tribunaux de trancher cette question. C'est tout ce que je peux dire à cet égard.

En ce qui concerne la deuxième partie de la question, nous avons utilisé les termes de la Constitution, pêches côtières et pêches intérieures. Si nous avions employé des termes non définis dans la Constitution il aurait fallu les définir. Selon nous, il valait mieux agir avec circonspection et faire un travail soigné en utilisant les termes qui sont bien connus. C'est la meilleure réponse que je peux vous donner à cet égard.

L'article est sans doute ambigu et pourrait fort bien créer des litiges, comme bien des mesures constitutionnelles d'ailleurs. Un de mes professeurs disait: «Ne me demandez pas ce que signifie une loi tant que les tribunaux ne se sont pas prononcés à son égard».

C'est la seule réponse que je peux vous donner. Elle soulève sans aucun doute de nouvelles questions et il faudra attendre de voir comment les tribunaux les résoudront.

Le président: Je voudrais poser une question sur la répartition des pêches entre les provinces et le gouvernement fédéral. La Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve se disputent constamment sur la répartition des pêches à la morue du Nord. Peut-être ai-je l'esprit mal tourné, mais j'imagine ce qui se passait si le gouvernement fédéral et un gouvernement provincial étaient d'allégeances politiques différentes. Qu'arriverait-il si, par exemple, le gouvernement de la Nouvelle-Écosse était progressiste-conservateur, le gouvernement de Terre-Neuve libéral et le gouvernement fédéral un ou l'autre. Le gouvernement d'Ottawa pourrait très bien trancher en faveur du gouvernement qui est de sa propre allégeance politique. La répartition des quotas pourrait être, avant tout, une décision politique.

Les trois provinces pourraient-elles s'entendre sur la répartition des pêches? Le gouvernement fédéral aurait-il, en vertu de cette loi, le droit de donner 90 p. 100 des pêches à une province et 10 p. 100 à une autre?

M. Tousignant: Pour répondre à votre question, monsieur le président, il faudrait examiner l'évolution de la situation ces dernières années. Le ministère, le secteur des pêches et, ultimement, les provinces se sont beaucoup consultés pour élaborer des plans de pêche précisant, entre autres, le nombre total de prises permises et le type de navires pouvant être utilisés. Ce processus de consultation atteint son point culminant lorsque la question est soumise au Comité consultatif des poissons de fond de l'Atlantique (CCPFA) qui élabore à son tour un plan des pêches de base. Ce plan est ensuite révisé par le Comité fédéral-provincial des pêches de l'Atlantique, présidé par le sous-ministre des Pêches et Océans et composé de sous-ministres des provinces représentées. Elles sont, dans ce cas particulier, et je ne les nomme pas dans un ordre précis, le Québec, le

[Text]

In that committee agreement is reached on the bulk of the fishing plan, a plan that represents historical fishing patterns and historical rights. Agreement is reached on the broad parameters of the fishing plan. As well, any contentious issue is dealt with. This year, for example, haddock in the 4X sub-division, which is near the Bay of Fundy, proved a very contentious issue.

The deputy ministers try to resolve, from the technical point of view, most of the issues, and refer to the Council of Fisheries Ministers for the Atlantic those key questions that need to be resolved between governments. In that context, in a forum in which all of the provinces concerned are represented, there is some resolution of whatever differences there are.

The Minister of Fisheries and Oceans, for obvious reasons, given that he has to arbitrate in terms of the conflicting interests of the different provinces, is concerned with reaching judgments that are as technically sound as possible and which are, to the greatest degree possible, based on historical fishing patterns. If he were not to do that, his authority to keep the peace, if you like, between the provinces would be challenged.

While it could be argued that in theory political considerations might come into play in the process, the dynamics and the democracy of the process are such that it simply does not happen in practice.

Mr. Asselin: In my view, it would not be possible under the act to allocate on political grounds.

The Chairman: You are saying it would be impossible?

Mr. Asselin: It would be impossible, in my opinion. One of the benefits of a "purposes" clause is that it limits the powers of the minister to what the purposes are. A "purposes" clause may not increase powers, but it certainly limits powers.

This "purposes" clause talks about allocation and it talks about social and economic benefits. A citizen who felt that allocation was done for political reasons to his detriment could claim that the minister acted beyond the powers given to him under the act. In my view, he would be right. In my view, if the minister were to allocate on the basis of political considerations, he would not be acting within the powers of the act.

The Chairman: If there are no further questions, I want to thank Mr. Tousignant and the other officials for their attendance.

The committee adjourned.

[Traduction]

Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve.

Ce comité contient des principales dispositions d'un plan de pêches qui tient compte des méthodes de pêche et des droits ancestraux. Les grandes lignes sont tracées. Le comité règle également toute question prêtant à controverse. Cette année, par exemple, la question de l'aiglefin dans la sous-division 4X, située près de la Baie de Fundy, a été très controversée.

Les sous-ministres essaient de régler, d'un point de vue technique, la plupart des problèmes et soumettent au Conseil des ministres des pêches de l'Atlantique les questions qui doivent être résolues entre les gouvernements. Toutes les provinces en cause et le gouvernement fédéral se réunissent ensuite pour régler leurs différends.

Le ministre des Pêches et Océans agit, pour des raisons manifestes, à titre de médiateur pour amener les provinces à s'entendre. Il s'attache à ce que les décisions prises soient les plus sensées possibles au point de la forme et respectent autant que faire se peut les méthodes de pêches ancestrales. S'il ne se montrait pas équitable, son autorité à maintenir la paix, en quelque sorte, entre les provinces, serait remise en question.

Bien qu'on puisse croire, en théorie, que les décisions prises sont fondées sur des considérations politiques en pratique, c'est impossible étant donné la dynamique et le caractère démocratique du processus.

M. Asselin: A mon avis, la répartition ne peut être fondée sur des considérations politiques.

Le président: Cela serait donc impossible?

M. Asselin: A mon avis, cela n'est pas possible. Un des avantages d'une disposition «objet» est qu'elle limite les pouvoirs du ministre à certains objets. Une disposition «objet» ne peut accroître des pouvoirs, mais peut certainement les restreindre.

Cette clause «objet» parle de répartition et d'avantages économiques et sociaux. Quiconque croirait que la répartition a été faite selon des considérations politiques et à ses dépens pourrait prétendre que le ministre a outrepassé les pouvoirs qui lui sont conférés par la loi. Et à mon avis, il aurait raison. Selon moi, si le ministre effectuait la répartition selon des considérations politiques, il outrepasserait les pouvoirs que lui confère la loi.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, je veux remercier M. Tousignant et les autres fonctionnaires d'avoir assisté à notre réunion.

Le comité suspend ses travaux.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Fisheries and Oceans:

Mr. Louis Tousignant, Assistant Deputy Minister, Policy and Planning;

Mr. Pierre Asselin, Director, Legal Services;

Mr. Mel Goldberg, Counsel, Legal Services;

Mr. D. S. Derosie, Director, Operations Branch, Pacific and Freshwater Fisheries.

Du ministère des Pêches et des Océans:

M. Louis Tousignant, sous-ministre adjoint, politiques et planification des programmes;

M. Pierre Asselin, directeur du Service du contentieux;

M. Mel Goldberg, conseiller juridique, Service du contentieux;

M. D. S. Derosie, directeur de la Direction des opérations, pêche dans le Pacifique et en eaux douces.



First Session
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de*

Agriculture, Fisheries and Forestry

L'Agriculture, des pêches et des forêts

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL



Tuesday, April 30, 1985

Le mardi 30 avril 1985

Issue No. 5

Fascicule No. 5

Third proceedings on:

Troisième fascicule concernant:

The examination of all aspects of the marketing of fish
in Canada, and all implications thereof

L'étude de la commercialisation du poisson au Canada
dans tous ses aspects et répercussions

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin
Le Moyne	(or Doody)
*MacEachen	Robertson
(or Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin
Le Moyne	(ou Doody)
*MacEachen	Robertson
(ou Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate, Wednesday, February 6, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Bielish:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and report upon all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the Committee have power to travel from place to place in Canada; and

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination.

After debate, and —

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 6 février 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Bielish,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, et à en faire rapport;

Que le Comité soit autorisé à voyager au Canada; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services des conseillers et du personnel technique, de bureau et autre dont il pourra avoir besoin aux fins de son enquête.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 30, 1985
(9)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:05 a.m., the Chairman, the Honourable Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Bielish, Hays, Le Moyne, Marshall, McGrand, Perrault, Phillips and Sparrow. (8)

Other Senators present: The Honourable Senators Kirby, Leblanc (*Beauséjour*) and Sherwood. (3)

In attendance: Mr. Pierre Touchette and Ms. Sally Rutherford, Research Officers, Research Branch, Library of Parliament; Ms. Raine Phythian, Administrative and Research Assistant of the Committee.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

*Witnesses:**From the Department of Fisheries and Oceans:*

Mr. Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, Marketing and International Fisheries;

Mr. Joshua John, Director-General, Marketing Directorate.

The Committee continued the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

The witnesses answered questions, and presented a short video related to the publicity program being carried out by the Department of Fisheries and Oceans to encourage consumption of fish and seafood in Canada.

It was agreed:

That further examination of all aspects of the marketing of fish in Canada be adjourned to a later date.

The Committee proceeded to the examination of the question of payment of travelling and living expenses to certain witnesses invited to appear before the Committee.

The Honourable Senator LeMoyne moved:

That, at the discretion of the Chairman, reasonable travelling and living expenses be paid to the witnesses invited to appear before the Committee and that for such payment of expenses a limit of three (3) representatives per organization be established.

After debate, and —

The question being put on the said motion, it was —
Resolved in the affirmative.

At 12:50 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 30 AVRIL 1985
(9)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts, se réunit aujourd'hui à 11 h 05, sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (*président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Bielish, Hays, LeMoyne, Marshall, McGrand, Perrault, Phillips et Sparrow. (8)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Kirby, Leblanc (*Beauséjour*) et Sherwood. (3)

Également présents: M. Pierre Touchette et M^{me} Sally Rutherford, chargés de recherche, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement; Mme Raine Phythian, adjointe administrative et attachée de recherche auprès du Comité.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

*Témoins:**Du ministère des Pêches et des Océans:*

M. Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint, Commercialisation et pêches internationales;

M. Joshua John, directeur général, Direction générale de la commercialisation.

Le Comité poursuit l'examen de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Les témoins répondent aux questions et présentent un court vidéo se rapportant au programme de publicité du ministère des Pêches et Océans pour encourager la consommation du poisson et des fruits de mer au Canada.

Il est convenu:

Qu'un autre examen de tous les aspects de la commercialisation du poisson au Canada soit ajourné à une date ultérieure.

Le Comité reprend l'examen de la question du paiement des dépenses de voyage et de séjour à certains témoins invités à comparaître devant le Comité.

L'honorable sénateur LeMoyne propose:

Qu'à la discrétion du président, des dépenses raisonnables de séjour et de voyage soient payées aux témoins invités à comparaître devant le Comité et qu'un tel paiement des dépenses soit limité à trois représentants par organisme.

Après discussion, la motion mise aux voix, est adoptée.

A 12 h 50, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, April 30, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Senator Jack Marshall (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, this is the first meeting of the committee in connection with its examination of the marketing of fish in Canada.

Our witnesses this morning are Mr. Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, Marketing and International Fisheries; Mr. Joshua John, Director General, Marketing Directorate; and finally, Mr. L. Doucette, Director, Marketing Intelligence and Industry Services.

I shall now call upon Mr. Rabinovitch to proceed with his opening remarks.

Mr. Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, Marketing and International Fisheries, Department of Fisheries and Oceans: Thank you, Mr. Chairman. At the outset, I want to thank the committee for its invitation to us to appear before the committee. It is our hope to provide you with information in connection with your examination and to answer any questions you may have.

If I may, I should like to add to your introduction of my colleagues. Mr. John is the Director General of the Marketing Directorate in the Department of Fisheries and Oceans. Mr. John, as some members of the committee will know, enjoys a remarkable reputation amongst fisheries marketers worldwide. Wherever I go, people inquire after Mr. John and his activities in this area. His reports are always sought after.

Mr. Doucette is the Director of the Market Intelligence Branch within the Marketing Directorate. This is a newly created branch and Mr. Doucette is newly appointed to that position.

Both Mr. Doucette and Mr. John, before joining the government, enjoyed some years of employment in the private sector within the fishing industry.

As the Chairman said in introduction, I am the Assistant Deputy Minister of the Marketing and International Fisheries Service within the Department of Fisheries and Oceans. As such, my responsibilities include the marketing function, international fisheries relations, and international negotiations. As well, they include the inspection service, which includes the quality improvement program, and relations with those crown corporations who operate in the marketing field.

I say all of this by way of introduction to demonstrate to you how, within the Department of Fisheries and Oceans, marketing, in its broad sense, in the sense of getting product to market in a profitable state, is linked together within one service in the department.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 30 avril 1985

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 h pour étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et ses répercussions.

Le sénateur Jack Marshall (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, c'est aujourd'hui la première séance que le comité consacre à l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et ses répercussions.

Nous recevons ce matin comme témoins MM. Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint de la commercialisation et des pêches internationales, Joshua John, directeur général de la commercialisation et L. Doucette, directeur des renseignements sur les marchés et des services auxiliaires.

J'inviterai maintenant M. Rabinovitch à faire sa déclaration préliminaire.

M. Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint, commercialisation et pêches internationales, ministère des Pêches et des Océans: Merci, monsieur le président. Je veux commencer par remercier le comité de nous avoir invités à venir témoigner devant lui. Nous espérons vous fournir les renseignements nécessaires à votre étude et répondre à toutes vos questions.

Si je le peux, j'aimerais ajouter des précisions à la présentation que vous avez faite de mes collègues. M. John est directeur général de la commercialisation au ministère des Pêches et des Océans. Comme certains membres du comité le savent, il est tenu en haute estime par les agents de commercialisation des pêches du monde entier. Dans tous ses déplacements, ses travaux suscitent l'intérêt. Ses rapports sont toujours demandés.

M. Doucette est directeur des programmes de commercialisation et des services auxiliaires. Il s'agit d'une toute nouvelle direction à la tête de laquelle M. Doucette vient d'être nommé.

Avant d'entrer à la Fonction publique, M. Doucette et M. John ont travaillé pendant un certain nombre d'années dans l'industrie privée de la pêche.

Comme le président l'a indiqué dans sa présentation, je suis sous-ministre adjoint de la commercialisation et des pêches internationales au ministère des Pêches et des Océans. À ce titre, je suis chargé, entre autres, de la commercialisation ainsi que des relations et des négociations internationales en matière de pêcheries. Je m'occupe aussi du service de l'inspection, c'est-à-dire du programme d'amélioration de la qualité et des relations avec les sociétés de la Couronne qui s'occupent de commercialisation.

Je vous apporte ces précisions en commençant par vous indiquer qu'au ministère des Pêches et des Océans, les activités de commercialisation, au sens large, c'est-à-dire celles qui visent à rentabiliser la mise en marché d'un produit, sont regroupées à l'intérieur d'un même service.

[Text]

Since 1979, Canada has been the world's leading fish exporter, ahead of the United States, Norway, Denmark and Japan, in that order.

That is not to say that Canada is the largest harvester of fish or the largest consumer of fish. Far from it. But we are the largest exporter. In value terms, Canada, in a typical year, exports approximately \$1.6 billion in fish and fishery products and imports approximately \$500 million.

In terms of value, the United States is by far our most important market, accounting for approximately 60 per cent, by value, of our exports in a typical year, say 1983. The EEC as a market area is our second most important market, accounting for approximately 15 per cent by value of our exports. Japan is third in importance. In fact, in 1984 Japan surpassed the EEC in importance. Those two market areas are quite close in terms of which comes second and which third. The Iberian countries, most notably Portugal—in fact, by “Iberian countries” I would mean almost exclusively these days Portugal—is our fourth most important market by value, and it is also a particularly important market because of the product form that it consumes, that being saltfish. Other countries all together would rank fifth.

Our major species in terms of importance are cod, followed by salmon, followed by herring, including herring roe, followed by lobster, followed by crab, followed by scallops.

Cod is still “king cod.” Cod is still by far the most important single species that we export. Salmon is obviously a very important species in itself.

I am prepared to provide the committee with further information in that regard in writing. I believe your research staff has probably developed a fair bit of information in that regard.

The east coast continues to be predominant in importance for exports and for marketing, accounting for approximately 72 per cent of our fisheries exports. The west coast accounts for approximately one-quarter, or 23 per cent, while fresh water production accounts for about 5 per cent of our production for export.

Rather than going on in further detail, I am prepared to provide the committee with further information on that in writing.

It is important to note the number of people who are dependent upon the fisheries industry. Taking the two sea coasts, there are approximately 74,000 full time and part time licensed fishermen, utilizing 38,000 registered vessels. Not all of the vessels are in use at all times, obviously, and not all fishermen work full time, but we are talking, over all, in the order of 74,000 fishermen and 38,000 vessels. Inland there are a further 8,200 fishermen and approximately 3,900 vessels, and by “inland,” I am referring to fresh water fisheries.

In addition to those, we have to take into account, when talking about the fisheries industry, the number of plant workers. Again taking both coasts, there are approximately 60,000 plant workers employed in just over 1,000 federally registered plants.

[Traduction]

Depuis 1979, le Canada est le premier exportateur mondial de poisson, devançant dans l'ordre, les États-Unis, la Norvège, le Danemark et le Japon.

Cela ne veut pas dire que le Canada est le pays qui prend le plus de poisson ou qu'il en est le principal consommateur. Loin de là. Mais nous en sommes le principal exportateur. Pour citer des chiffres, le Canada exporte, dans une année normale, pour environ 1,6 milliard de dollars de poisson et de produits de la pêche et en importe pour environ 500 millions.

Les États-Unis constituent de loin notre principal marché, qui représentait environ 60 p. 100 de nos exportations en 1983. La CEE est notre deuxième marché par ordre d'importance; il compte pour environ 15 p. 100 de nos exportations. Le Japon vient en troisième position. En fait, en 1984, il a dépassé la CEE. Ces deux marchés qui se disputent les deuxième et troisième places sont presque à égalité. Les pays de la péninsule ibérique, principalement le Portugal, et en fait presque exclusivement le Portugal, est notre quatrième marché, pour le chiffre de ventes, et constitue aussi un marché particulièrement intéressant en raison de la nature du produit qu'il consomme, le poisson salé. L'ensemble des autres pays se classe au cinquième rang.

Nos principales espèces de poissons, pour le volume des ventes, sont la morue, suivie du saumon, du hareng, les oeufs y compris, du homard, du crabe et des pétoncles.

La morue règne toujours en maître. Elle reste de loin l'espèce que nous exportons le plus. Le saumon est bien sûr une espèce aussi très demandée.

Je suis prêt à fournir au comité d'autres précisions à ce sujet par écrit. J'imagine que votre personnel de recherches a d'ailleurs probablement recueilli beaucoup de données là-dessus.

La côte est continue de dominer pour ce qui est des exportations et de la commercialisation, puisqu'environ 72 p. 100 de nos exportations de poisson en proviennent. La côte ouest en représente environ le quart, soit 23 p. 100, tandis que la production en eau douce totalise environ 5 p. 100 de nos produits d'exportation.

Au lieu de continuer à vous citer des chiffres, je suis prêt à les fournir au comité par écrit.

Il importe de souligner le nombre de personnes qui dépendent de l'industrie des pêches. Pour les deux côtes, on compte environ 74 000 pêcheurs immatriculés. La flotte n'est évidemment pas exploitée entièrement en permanence et les pêcheurs ne travaillent pas tous à plein temps mais, globalement, on compte quelque 74 000 pêcheurs et 38 000 bateaux. Quant aux pêches intérieures, elles regroupent 8 200 pêcheurs et environ 3 900 bateaux; par «pêches intérieures» j'entends les pêcheries en eau douce.

En outre, il faut tenir compte, lorsqu'on parle de l'industrie des pêches, du nombre de travailleurs en usine. Sur les deux côtes, on en compte quelque 60 000 qui sont répartis dans un peu plus de 1 000 usines enregistrées auprès du gouvernement fédéral.

[Text]

In round figures, taking into account both coasts and the fresh water fisheries, we are talking in terms of 140,000 fishermen and plant workers employed in this industry.

I am not giving here any estimate of the number of individuals employed directly in supporting the fisheries industry, whether that be in vessel construction vessel repair or construction/repair of electronic equipment, and all of the rest of it. When one considers that approximately 80 per cent of all of the fish harvested in Canada is exported, one gets a very good feel for the importance of exports and the number of jobs that are dependent upon that marketing function.

Let me now tell you just a bit about the organization of which I am the Assistant Deputy Minister, following which I shall await further guidance from the committee as to how to proceed.

The organization consists, first of all, of a Marketing Directorate with two functioning areas; the first of those is market intelligence, which means the assessment of market conditions and the preparation of research/information reports on market conditions by species, by market and by area. This branch falls under Mr. Doucette's directorship. The second functioning area is promotions. It is really promotions and development function or "extension services." The area of promotions takes into account the development of consumer demand primarily in Canada but also abroad—consumer demand so that more consumers will want to buy more fish. It boils down simply to that. We have brought some examples of material that we use in the promotions area, and perhaps at some point this morning you may want to see some of these, including an audio visual tape of some of the national advertising that we have been doing lately.

I want to stress the promotions area very strongly. When you start looking at some of the problems in the area of marketing, I think you have to conclude that underdeveloped consumer demand is one of the major problems facing this industry.

Within the second area of marketing and international fisheries, the area of international fisheries relations, there are three functioning groups. First is the Atlantic group, or the Atlantic relations group, which includes relations with the east coast United States, with Scandinavian countries, and with eastern and western Europe. That falls under the directorship of Mr. David Tobin. The second group is our Pacific rim directorship, which falls under Mr. Aaron Sarna. That includes our relations with Japan, with the Pacific coast of the United States, with South America and, of course, with Asian countries. A newly formed third group includes international aid and technical assistance. This is only just beginning to function and it has, as its responsibility, the development of aid and technical assistance relations with developing countries.

The third functioning area in our service is the Inspection Branch, or the inspection group. It has, as its director, Mr. John Emberley and its responsibilities include the inspection of fish and fishery products to ensure that they meet basic safety and health requirements, and also the introduction of the Quality Improvement Program to provide for dockside grad-

[Traduction]

Globalement, les pêcheries du littoral et les pêcheries intérieures comptent quelque 140 000 pêcheurs et travailleurs de l'industrie.

Ces chiffres ne tiennent pas compte du nombre de personnes qui travaillent dans le secteur de soutien de l'industrie des pêches, que ce soit dans le domaine de la construction ou de la réparation des bateaux, du matériel électronique, et tout le reste. Quand on sait que 80 p. 100 de tout le poisson pris au Canada est exporté, on voit l'importance du marché d'exportation et le nombre d'emplois qui en dépendent.

J'aimerais vous dire quelques mots au sujet de l'organisme dont je suis le sous-ministre adjoint, après quoi je me conformerai aux directives du comité.

Cet organisme comprend, d'abord et avant tout, une Direction générale de la commercialisation qui compte deux secteurs d'activité: le service de renseignements sur les marchés, qui permet de faire une évaluation des conditions du marché et de rédiger des rapports de recherche et d'information sur ces conditions, par espèces, par marché et par région. Ce service relève de M. Doucette. Il existe un second service, celui de la promotion. Il s'agit vraiment d'un service de promotion et d'élaboration de projets ou de services auxiliaires. La promotion tient compte de l'évolution de la demande des consommateurs essentiellement au Canada, mais également à l'étranger, de façon à accroître la demande de poissons. Les activités de ce service se résument essentiellement à cela. Nous avons apporté quelques échantillons du matériel que nous utilisons pour la promotion; vous voudrez peut-être les voir plus tard ce matin, notamment une bande audiovisuelle sur de la publicité nationale que nous avons faite récemment.

J'insiste beaucoup sur la promotion. Quand on examine les problèmes dans le domaine de la commercialisation, on se rend compte que la demande insuffisante des consommateurs constitue l'un des principaux problèmes de l'industrie.

Le second domaine de la commercialisation et des pêches internationales, celui des relations en matière de pêches internationales, compte trois groupes. Le premier est responsable de la région Atlantique, c'est la division de l'Atlantique, qui s'occupe de la côte est des États-Unis, des pays scandinaves et de l'Europe de l'est et de l'ouest. Ce service relève de M. David Tobin. Le second groupe est la division du Pacifique, qui relève de M. Aaron Sarna. Ce service s'occupe de nos relations avec le Japon, la côte du Pacifique des États-Unis, l'Amérique du Sud et, bien entendu, des pays asiatiques. Un troisième groupe créé récemment s'occupe de l'aide internationale et technique. Ce service, qui en est encore à ses débuts, est responsable des relations en matière d'aide et de soutien technique avec les pays en voie de développement.

Le troisième groupe de notre service est la direction de l'inspection, ou groupe responsable de l'inspection, qui a pour directeur M. John Emberley. Son travail consiste à inspecter le poisson pour s'assurer qu'il répond aux normes de sécurité et d'hygiène; il est également chargé de l'application du programme d'amélioration de la qualité qui doit permettre le clas-

[Text]

ing, final product grading, and generally the upgrading of Canadian products.

The fourth area is the Crown Corporations Liaison Group, which falls under Mr. Jean Levert. Its responsibilities include the day-to-day relationship between the two fish crown corporations, which are the Canadian Saltfish Corporation and the Freshwater Fish Marketing Corporation, and also the relationship and administration for the Fisheries Prices Support Board, which is a "Schedule B" crown corporation. All this staff would, of course, be available for questioning by honourable senators and to provide information if it is so desired. Altogether their activities are aimed at assisting the Canadian industry to market its products effectively, profitably and consistently.

With that general introduction concerning what we do, and the areas we are working in, I am open to questions and to further presentations if you wish.

The Chairman: Would the committee like to see the slide presentation first? How long is the slide presentation?

Mr. Rabinovitch: It is just a short series of advertisements in English and French. It will run only two minutes.

The Chairman: Let us see that first.

Mr. Rabinovitch: Let me explain what it is. One of the main recommendations of the Task Force on Atlantic fisheries, sometimes known as the Kirby Task Force, was the putting into place of a generic promotion campaign in Canada and the United States to promote the consumption of fish and fish products. We have here the latest advertisements that have been running coast to coast on Canadian television promoting fish in Canada.

These advertisements are just shown as examples, and you can see from this audio visual presentation of national television advertising to promote fish in Canada, Mr. Chairman, that this is part of the generic campaign that has been running since approximately February of 1984. If at some point you wish to get into some questions on that, I can provide you with information on budgeting and our measurement of the effectiveness of the first year of that campaign; also some ideas on what we are doing as a follow-up. It has been a very successful campaign.

The Chairman: This is the first time I have seen that advertising. Senator Phillips will be the first questioner.

Senator Phillips: At the time of the restructuring of the Atlantic fishery, National Sea Products had approximately \$130 million worth of frozen fish on hand in storage. What is the present status regarding that?

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, obviously we do not keep figures on what individual companies, that essentially are private companies, have on hand. That is their private commercial information—

Senator Phillips: Do you consider National Sea Products to be a private company now?

[Traduction]

sement à quai, le classement du produit final et, de façon générale, l'amélioration des produits canadiens.

Le dernier groupe est le groupe de coordination des sociétés de la Couronne, dirigé par M. Jean LeVert. Il s'occupe des relations courantes des deux principales sociétés de la Couronne, l'Office canadien du poisson salé et l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce; ce service s'occupe également des relations et de l'administration de l'Office des prix des produits de la pêche, une société de la Couronne inscrite à l'annexe B. Tous ces fonctionnaires seraient bien entendu disposés à répondre aux questions des honorables sénateurs et à leur fournir des renseignements, au besoin. Globalement, leur rôle consiste à aider l'industrie canadienne à commercialiser ses produits de façon efficace, rentable et uniforme.

Après cette introduction générale concernant nos activités et nos domaines d'intervention, je suis prêt maintenant à répondre à vos questions et à témoigner de nouveau si vous le désirez.

Le président: Est-ce que le comité aimerait d'abord voir les diapositives? Combien de temps la projection dure-t-elle?

M. Rabinovitch: Il s'agit d'une courte série de messages publicitaires en anglais et en français; cela ne dure que deux minutes.

Le président: Voyons d'abord cela.

M. Rabinovitch: Permettez-moi de vous expliquer de quoi il s'agit. L'une des principales recommandations du groupe de travail sur les pêches de l'Atlantique, parfois connu sous le nom de groupe de travail Kirby, visait la mise en place d'une campagne publicitaire générale au Canada et aux États-Unis en vue d'augmenter la consommation de poisson et de produits du poisson. Nous avons ici les dernières publicités diffusées d'un océan à l'autre à la télévision canadienne.

Nous vous en montrons des échantillons; comme vous le voyez dans cette projection audiovisuelle de la publicité faite au réseau de télévision nationale canadienne concernant la promotion du poisson au Canada, monsieur le président, cela s'inscrit dans le cadre de la campagne de publicité entreprise vers février 1984. Si vous avez des questions, je puis vous donner des informations sur la budgétisation et notre évaluation de l'efficacité de la première année de la campagne; je vous donnerai également une idée des mesures de suivi que nous appliquons. La campagne a donné de très bons résultats.

Le président: C'est la première fois que je vois cette publicité. Le sénateur Phillips sera le premier à poser les questions.

Le sénateur Phillips: Au moment de la réorganisation des pêches dans l'Atlantique, la National Sea Products avait pour environ 130 millions de dollars de stocks de poisson congelé. Quelle est la situation maintenant?

M. Rabinovitch: Monsieur le président, nous ne disposons pas d'information concernant les stocks des entreprises individuelles, essentiellement des entreprises privées. Il s'agit d'information commerciale privée.

Le sénateur Phillips: Est-ce que vous considérez maintenant la National Sea Products comme une entreprise privée?

[Text]

Mr. Rabinovitch: It is handled as a private company. Certainly it is handled very much at arm's length from the government. The product in question, to which you are referring, has all gone out to the marketplace quite some time ago. In fact, that was one of the really strong benefits of the restructuring as it was carried out. It helped prevent the wholesale dumping of product, as several companies would have been required to do in order to meet cash flow needs. So they did not have to dump. All of that product is now long gone, and I hope that none of it is left on grocers' shelves anywhere. It should be consumed.

Overall we keep information on frozen products in broad categories that are in storage in the United States and in Canada. Current inventory levels are a good indication of how the market is shaping up. Current inventory levels now, early in 1985, are quite low for frozen codblock. My colleague, Mr. Joshua John, may have the exact poundage; but current inventory levels are quite low for codblock—far lower than they were at this time last year. Inventory levels for frozen fillets are moderate. They are indicative of a good market situation for the next quarter.

Mr. Joshua John, Director General, Marketing Directorate, Department of Fisheries and Oceans: I would like to add one comment to what Dr. Rabinovitch said. Since National Sea has reported a profit for the first quarter, one can expect that the inventory holdings are good in terms of marketing. However, in terms of unsold inventory in cod blocks at the moment in Canada, it is 5 million or 6 million pounds, so we are not looking at anything very difficult.

Senator Phillips: What about products such as lobster and salmon?

Mr. John: We do not have the figures of individual companies. Those figures are not available to us. What we do get are figures for the industry as a whole. The individual companies report to Statistics Canada on a confidential basis, and we get the aggregate figures.

In terms of lobster there is no problem at the moment. Looking at the probable problem area for 1985, there could be some weakening in cod block prices in the next few months. In fact, there was a slight weakening in the market over the past two days. It was not expected but it has happened. We could expect a minor problem in frozen crab. With regard to herring, because of our limited exports to the EEC, we can expect some difficulty but nothing major.

Senator Phillips: What has been the effect of the Canadian dollar in the EEC nations and the Iberian nations on our exports?

Mr. Rabinovitch: The effect is considerable. European currencies in general and certain currencies in particular, such as the Portuguese currency, have devalued substantially with respect to the Canadian dollar. This has caused the Canadian product to become more expensive, particularly in comparison

[Traduction]

M. Rabinovitch: Elle est gérée comme une entreprise privée. Elle n'a pas de lien de dépendance vis-à-vis du gouvernement. Le produit auquel vous faites référence a depuis longtemps été écoulé sur le marché. En fait, ce fut l'un des résultats très positifs de la réorganisation. Cette réorganisation a empêché le dumping, sous forme de vente en gros du produit, que plusieurs entreprises auraient dû pratiquer pour répondre à leurs besoins de liquidités. Mais elles n'ont pas eu à le faire. Le produit a depuis longtemps été écoulé et j'espère qu'il n'en reste plus dans les rayons des épiceries. Tous ces stocks doivent maintenant avoir été écoulés.

De façon générale, nous conservons des informations sur les produits congelés des grandes catégories stockées aux États-Unis et au Canada. Les niveaux des stocks actuels sont une bonne indication de l'évolution du marché. Les niveaux actuels, je veux dire au début de 1985, sont passablement bas en ce qui concerne la morue congelée. Mon collègue, M. Joshua John, possède peut-être des données concernant les quantités exactes; mais les niveaux actuels concernant cette espèce sont très bas, beaucoup plus qu'ils ne l'étaient l'an dernier à la même époque. Les niveaux de stocks de filets congelés sont modérés. Ils indiquent une bonne situation commerciale pour le prochain trimestre.

M. Joshua John, directeur général, Direction de la commercialisation, ministère des Pêches et des Océans: J'aimerais ajouter quelque chose à ce qu'a dit M. Rabinovitch. Étant donné que la National Sea fait état de profits pour le premier trimestre, on peut prévoir que les stocks sont bons sur le plan de la commercialisation. Toutefois, pour ce qui est des stocks actuels de morue congelée non vendus au Canada, ils atteignent 5 ou 6 millions de livres; la situation ne s'annonce donc pas trop difficile.

Le sénateur Phillips: Qu'en est-il des produits comme le homard et le saumon?

M. John: Nous n'avons pas les chiffres des entreprises individuelles. Nous n'y avons pas accès. Nous n'obtenons que les données concernant l'industrie globale. Les entreprises communiquent leurs données à Statistique Canada à titre confidentiel et nous n'obtenons que des chiffres globaux.

Le homard ne pose aucun problème à l'heure actuelle. Pour ce qui est des secteurs pouvant poser des problèmes en 1985, il risque d'y avoir un fléchissement des prix de la morue congelée au cours des prochains mois. En fait, il y a eu un léger fléchissement du marché ces deux derniers jours. Ce n'était pas prévu mais cela s'est produit. On peut s'attendre à de légers problèmes dans le cas du crabe congelé. Pour ce qui est du hareng, étant donné le faible niveau de nos exportations vers la CEE, on peut s'attendre à ce qu'il y ait des difficultés, mais rien de grave.

Le sénateur Phillips: Quel effet a eu la valeur du dollar canadien sur nos exportations vers les pays de la CEE et la péninsule ibérique?

M. Rabinovitch: Un effet considérable. Les monnaies européennes en général et certaines monnaies en particulier, notamment celle du Portugal, ont perdu beaucoup de valeur par rapport au dollar canadien. Les produits canadiens sont donc devenus coûteux, surtout par rapport à ce qu'ils étaient

[Text]

to the historical prices for our product. The Portuguese currency, for example, over the past three years has been devalued by well over 50 per cent of what it was worth in Canadian dollars before this time. This has caused a weakening in the price that the Portuguese are able to offer for a product from Canada.

Another effect, however, is that countries such as Denmark, which are themselves substantial producers of products that compete with our own, notably cod products, are able to compete quite effectively on a price basis in the United States. Their product has been substantially cheapened by the devaluation of their currency. So there is a double effect, the difficulty of getting our product into EEC countries at a price which they can pay and which is profitable for Canada and the increased effectiveness of their exports in our traditional market in the United States and probably other markets as well.

Senator Phillips: The EEC is continually threatening Canada with restrictions on various products. Do we have any difficulty in marketing fish in the EEC nations? Are there quotas and so on?

Mr. Rabinovitch: You may be aware that Canada has signed with the EEC a long-term agreement which runs to the end of 1987 in order to improve our access to the EEC market. Under the terms of that long-term agreement, Canada provides to the EEC certain allocations of cod within the Canadian fishery zone. In other words, EEC vessels are able to enter our waters and harvest cod. In return, the EEC provides Canada with reduced tariffs on a number of our prime export products, again, notably cod products. The EEC further divided those exports under the tariff into a series of country quotas. So the tariff quotas are distributed to each country within the EEC based on a certain proportion of the total amount of production that Canada is allowed to export to the EEC under the agreement. I cannot say that the LTA has been a total success. First, the problem of currency has meant that the advantages we gained through the long-term agreement, the reduction of tariffs on frozen cod fillets from 15 per cent to 4 per cent, has been more than offset by the changing currency values. So what looked to be a good market opportunity is pretty well wiped out by the currency fluctuations. Second, the EEC in its administration of that LTA has, over a number of years, introduced small administrative rules, this way and that way, and caused a fair bit of uncertainty in just how our products would enter the European market.

On the other side, however, the Europeans have been able to enter our zone and to fish fully the allocations which were given to them under the agreement. The German trawlers and French trawlers have taken their allocations and the British trawlers took their allocations last year. So while the Europeans have done very nicely and while some Canadian products have definitely entered the EEC at a lower tariff rate and, therefore, some exporters have benefited, overall the agreement has not been as successful as anticipated.

[Traduction]

dans le passé. La monnaie portugaise, par exemple, s'est dévaluée de 50p. 100 par rapport au dollar canadien depuis trois ans. Il en est résulté un affaiblissement du pouvoir d'achat des Portugais vis-à-vis des produits canadiens.

Par ailleurs, il s'ensuit également que les pays comme le Danemark, qui sont également d'importants producteurs de produits faisant concurrence aux nôtres, notamment la morue, soutiennent fort bien la concurrence en matière de prix sur le marché américain. Leurs produits sont maintenant beaucoup moins chers en raison de la dévaluation de leur monnaie. L'effet est donc double: la difficulté de vendre nos produits sur le marché des pays de la CEE à un prix abordable pour eux et avantageux pour le Canada; et l'accroissement de leurs exportations sur nos marchés traditionnels aux États-Unis et probablement sur d'autres marchés.

Le sénateur Phillips: La CEE menace constamment le Canada de frapper certains de nos produits de restrictions. Avons-nous des difficultés à commercialiser notre poisson dans les pays de l'Est? Y a-t-il contingentement?

M. Rabinovitch: Vous savez sans doute que le Canada a signé avec la CEE un accord à long terme valable jusqu'en 1987, afin de faciliter l'accès des produits canadiens aux marchés de la CEE. En vertu de cet accord, le Canada autorise les bateaux de pêche de la CEE à pêcher dans certaines zones canadiennes. Autrement dit, les bateaux de la CEE peuvent pénétrer dans nos eaux et y pêcher la morue. En retour, la Communauté accorde au Canada une réduction des tarifs douaniers sur un certain nombre de nos produits d'exportation de base, principalement les produits de la morue. La CEE a ensuite divisé ses importations assujetties au tarif douanier selon un système de contingents nationaux. Ainsi, les contingents sont répartis entre chaque pays proportionnellement à la quantité totale de la production que le Canada peut exporter vers la CEE aux termes de l'accord. Je ne peux pas dire que l'accord à long terme ait été un succès sur toute la ligne. D'abord, les avantages qu'il nous assurait, c'est-à-dire la réduction des tarifs de 15p. 100 à 12p. 100 puis à 4p. 100 ont été plus que contrebalancés par la dévaluation des monnaies des pays en cause. Les fluctuations du change annulent donc les avantages de ce qui paraissait être un bon débouché commercial. Deuxièmement, la CEE a ajouté au cours des années, des règles mineures concernant l'application de l'accord, ce qui engendre beaucoup d'incertitude quand aux modalités d'entrée de nos produits sur le marché européen.

Par contre, les Européens ont pu entrer dans notre zone et y capturer toutes les allocations qui leur étaient accordées aux termes de l'accord. Les chalutiers allemands et français ont pêché leurs allocations, tout comme l'ont fait les chalutiers britanniques l'an dernier. Les Européens ont bénéficié d'avantages appréciables et certains produits canadiens ont accédé aux marchés de la CEE moyennant des tarifs nettement inférieurs, ce qui a été avantageux pour certains exportateurs; quoi qu'il en soit, dans l'ensemble, l'accord n'a pas été aussi fructueux que prévu.

[Text]

Senator Phillips: I am thinking of the present difficulties between Canada and the EEC on beef import quotas. The Canadian Government has, I believe, restricted European beef to 2,700 metric tonnes whereas the Europeans are asking for 10,000 metric tonnes and, at the same time, saying that if they do not get it they will restrict Canadian goods coming into EEC markets. Do they include the fisheries in those restricted products?

Mr. Rabinovitch: To the best of my knowledge they have not included fisheries. I would be surprised if they did, because they are doing very well under the long-term agreement. They are harvesting their fish and using it for their own purposes. I would be very surprised if they tried to upset this venture at this time.

Senator Phillips: Can you give us some indication of how the \$25 million in support of export market development was distributed last year?

Mr. Rabinovitch: The Program for Export Market Development is a direct responsibility of the Department of External Affairs.

Mr. Chairman, I believe you said to me in a private conversation that you were expecting to have officials from that department appear before this committee. I suspect that they are more versed on a day-to-day basis on where they are using that money. I would, however, point out that we sit on the Program committee with them and that there is good inter-departmental co-ordination.

Senator Phillips: Does your department have an input into saying, for example, whether it would benefit Canadian fisheries if a certain species were taken from a certain area?

Mr. Rabinovitch: Yes. We sit on the Program committee. We are able to review any of the proposals that come forward from individual companies. Some of the proposals are at a low financial level and are handled totally at the regional level. However, any of the larger proposals are handled here in Ottawa under the Department of External Affairs. So the answer is yes, we sit on that the Program committee and are able to give our technical advice on that matter.

The Chairman: Thank you, Senator Phillips. Senator Le Moyne?

Senator Le Moyne: I would like to know why in his remarks Mr. Rabinovitch did not mention mackerel or cod liver as a delicacy, either preserved or canned. Is it because they are disliked, or can it be in the case of cod liver that it is scarce?

Last year during a trip I took to Newfoundland I failed to encounter one mackerel, and cod liver was considered horrifying. Is there some education needed there?

Even in Quebec, it is almost impossible right now to find any of that delicacy, which could be compared to goose liver or duck liver in France.

[Traduction]

Le sénateur Phillips: Je pense aux problèmes qui opposent actuellement le Canada et la CEE au sujet des contingents d'importation de boeuf. Si je ne m'abuse, le gouvernement canadien a restreint à 2 700 tonnes métriques les contingents de boeuf provenant de l'Europe; or, les Européens demandent que ses contingents soient fixés à 10 000 tonnes métriques faute de quoi ils menacent de restreindre l'accès des produits canadiens sur les marchés de la CEE. Les produits de la pêche sont-ils visés par ces restrictions?

M. Rabinovitch: A ma connaissance, ils ne le sont pas. Cela m'étonnerait qu'ils le soient car l'accord à long terme leur est très profitable. Ils pêchent leur poisson et l'utilisent pour leurs propres besoins. Je serais très surpris qu'ils essaient de compromettre cette entente en ce moment.

Le sénateur Phillips: Pouvez-vous indiquer comment ont été répartis l'an dernier les 25 millions de dollars consentis pour le développement des marchés?

M. Rabinovitch: La question du développement des marchés relève directement du ministère des Affaires extérieures.

Monsieur le président, si je me souviens bien, vous m'avez dit au cours d'une conversation en privé que vous vous attendiez à ce que des fonctionnaires de ce ministère viennent témoigner devant votre comité. Je pense qu'ils savent mieux où sont employées ces sommes au jour le jour. Je vous signale toutefois que nous participons avec eux aux travaux du comité et que la coordination interministérielle est excellente.

Le sénateur Phillips: Votre ministère a-t-il son mot à dire? Peut-il par exemple mentionner que la capture d'une espèce donnée dans un certain secteur serait avantageuse pour les pêches canadiennes?

M. Rabinovitch: Oui. Nous participons aux travaux du comité. Nous pouvons étudier toutes les propositions soumises par des entreprises. Certains projets de petite envergure sont entièrement traités au niveau régional. Par contre, les propositions importantes sont traitées ici à Ottawa, sous la direction du ministère des Affaires extérieures. La réponse est donc oui. Nous siégeons au sein de ce comité et nous pouvons donner des conseils techniques.

Le président: Je vous remercie, sénateur Phillips. Sénateur Le Moyne?

Le sénateur Le Moyne: J'aimerais savoir pourquoi, dans son exposé, M. Rabinovitch n'a pas parlé du maquereau ni du foie de morue comme mets délicats, en conserve ou en boîte. Est-ce parce que ces produits n'ont pas la faveur du public, ou peut-être parce qu'il s'agit d'une denrée rare dans le cas du foie de morue?

L'an dernier, au cours d'un voyage à Terre-Neuve, je n'ai pu trouver de maquereau et le foie de morue était considéré comme une horreur. Il y aurait peut-être lieu de faire une certaine éducation dans ce sens?

Même au Québec, il est presque impossible à l'heure actuelle de trouver ce genre de mets délicats, que l'on peut du reste placer au même rang que le foie d'oie ou de canard en France.

[Text]

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, I could give a general answer and perhaps one of my colleagues might want to elaborate on it.

Let me go backwards. I gave some very general figures on the larger species that are exported and can certainly provide further detailed breakdowns or data on what has been done with respect to mackerel, for example. I would be glad to do so if the committee so desired.

Mackerel is a difficult species, firstly because its price in the world market is really rather low, and secondly because production in the marketplace is really rather high. It is harvested in a number of provinces, and our prime markets for it are, first, as bait to be used in other fisheries, and, second, in our fisheries food aid. We provide a great deal of mackerel in canned form in food aid to lesser-developed countries. In that respect, mackerel is an important product for a number of canneries, and also for a number of fishermen. However, mackerel as a food product with a strong domestic demand, I am afraid, is rather residual. It is not there.

With respect to cod liver, I could perhaps give you my own remembrance of cod liver oil, but I do not think you want to hear about that. Cod livers are, in fact, packaged and prepared by some of our Scandinavian competitors and marketed very effectively, but again as a small luxury product. However, Mr. John and Mr. Doucette might want to add something to those remarks.

Mr. John: Mr. Chairman, cod liver and cod tongues are all specialty products and Iceland does a good job with these kinds of products, as also does Norway and Denmark.

The problem with some of our producers is probably that, during the summer season, for example, they are all dealing in large volume products, such as cod fillets, cod blocks and salted products. Therefore when it comes to specialty items which require greater care, the runs are small and therefore the costs would be higher and the market must be developed. There is always a problem with financing the production, so when you are already tied to the bank with respect to your financing, you do not undertake to produce those items for which there is no ready market. Therefore it is not the case that our producers are not aware of the specialized market segments for cod liver or cod tongue or any of these other specialty items; it is simply a question of trying to put the whole thing together by having a product on the shelf, packed and ready for sale. If they had an order, of course they would be happy to fill it, but I do know that, both in P.E.I. and in Newfoundland, special packs are run for special buyers. For example, in P.E.I. they do that with respect to oysters. In those cases, they are all packed to order; they are not packed and put on the shelf, waiting to be sold.

Senator Le Moynes: What you are saying is that there is no public scope yet for those products?

Mr. John: No.

[Traduction]

M. Rabinovitch: Monsieur le président, je vous donnerai une réponse générale que l'un de mes collègues pourra peut-être compléter.

Permettez-moi de revenir en arrière. Je vous ai donné certains chiffres très généraux sur les grandes espèces qui sont exportées; cela dit, je peux certainement vous fournir des données plus détaillées sur les utilisations du maquereau par exemple. Je me ferai un plaisir de vous présenter ces données si le comité le désire.

Le maquereau est une espèce qui présente certains problèmes, d'une part parce que son prix sur les marchés mondiaux est vraiment très bas, et d'autre part parce que la production sur les marchés est très volumineuse. Ce poisson est exploité dans un certain nombre de provinces; on l'emploie en premier lieu comme appât pour d'autres pêches, et en second lieu, dans le cadre de notre programme d'aide alimentaire. Nous fournissons beaucoup de maquereau en conserve dans le cadre de l'aide alimentaire aux pays en voie de développement. De ce point de vue, le maquereau est un produit important pour un certain nombre de conserveries et de pêcheurs. Toutefois, ce n'est pas un produit alimentaire très en demande à l'échelle nationale. Je suis au regret de dire qu'il n'a pas su se tailler une place sur le marché canadien.

Pour ce qui est du foie de morue, je pourrais peut-être vous faire part des souvenirs que ravive en moi l'huile de foie de morue, mais je vous en ferai grâce. Certains de nos concurrents scandinaves apprêtent les foies de morue, les emballent et les mettent en marché à titre de produits de luxe et ils y réussissent très bien. MM. John et Doucette voudront peut-être ajouter quelque chose à cela.

M. John: Monsieur le président, les foies et les langues de morue sont des spécialités et l'Islande est passée maître à ce chapitre, à l'instar de la Norvège et du Danemark.

Le problème avec certains de nos producteurs vient probablement de ce que, durant la saison estivale, ils s'occupent de produits offerts en grands volumes, par exemple de filets et blocs de morue et de produits salés. Comme les spécialités nécessitent plus de soins et qu'elles sont moins en demande, leurs coûts sont plus élevés et leurs marchés doivent être développés. Le financement de la production est un éternel problème; aussi, lorsque vous êtes déjà à la merci d'une banque pour votre financement, vous ne vous lancez pas dans la production de biens pour lesquels il n'y a pas de marché déjà établi. Nos producteurs sont tout à fait au courant des marchés spécialisés pour les foies ou les langues de morue ou toute autre spécialité, mais pour eux, il s'agit simplement de mettre sur les tablettes un produit emballé facile à vendre. S'ils avaient des commandes, ils seraient certainement heureux de les exécuter. Je sais du reste qu'à l'Île-du-Prince-Édouard et à Terre-Neuve, on fait des emballages spéciaux pour certains clients. Ainsi, à l'Île-du-Prince-Édouard, on offre des emballages spéciaux pour les huîtres. Ce genre d'emballage est fait sur commande; on n'en trouve pas sur les tablettes, qui attendent d'être vendus.

Le sénateur Le Moynes: Ce que vous dites, c'est qu'il n'y a pas encore de marché pour ces produits?

M. John: En effet.

[Text]

The Chairman: Thank you, Senator Le Moyne. Senator Perrault?

Senator Perrault: I am wondering whether we have been able to assess the damage caused by that faulty canning equipment in Bristol Bay, Alaska that affected the sale of red salmon in Europe and in many of our Canadian markets. How much damage was caused by that incident, Mr. Rabinovitch, and have we recaptured the market temporarily lost because of it?

The second question I would like to ask relates to the effect of that seal boycott on our markets in Great Britain. I remember at least one and perhaps two chains in the U.K. which, for some inscrutable reason, stopped stocking Canadian canned fish because of the seal situation.

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, I will certainly be able to provide a more detailed answer on the seal question. However, on the canned salmon question, the honourable senator correctly identified the source of the problem. It was not Canadian salmon. It was an American canned salmon that was, unfortunately, incorrectly sealed, developed botulism and killed a consumer. The market did suffer. I do not have with me an exact figure that I could give you, and I do not know if the industry would be able to tell you precisely how the price declined or what sales may have been lost.

Senator Perrault: It was a real blow to us on the west coast.

Mr. Rabinovitch: It was certainly very difficult in the U.K., even though the death occurred on the continent.

Senator Perrault: In Belgium, I think.

Mr. Rabinovitch: In Belgium, yes, and there was a market scare at the time. However, overlaying that was the fact that, in the last several years, salmon runs have been well down. This has been the case over a number of years but particularly in the last several years, and therefore the salmon can pack, particularly last year, was well down. Therefore, the amount of product available for sale was also well down.

Senator Perrault: What, then, was the impact on inventory?

Mr. Rabinovitch: The general feeling of the industry last year was that the problem had been overcome; that traditional buyers had returned and that prices generally were no longer being affected by consumer fears over that incident.

A greater concern was being expressed with respect to the amount, the volume of U.S. canning that was going on because of the terrific runs that they have had in Bristol Bay and elsewhere. There was also a general concern being expressed with respect to canning by other countries. For example, the Soviet Union is becoming an increasingly large participant in the European marketplace in canned salmon, and that certainly affects the supply and therefore the price that prevails in the U.K.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie, sénateur Le Moyne. Sénateur Perrault?

Le sénateur Perrault: Je me demande si l'on a pu évaluer les torts causés par l'équipement de mise en conserve défectueux de Bristol Bay (Alaska), pour ce qui est des ventes de saumon rouge en Europe et sur de nombreux marchés canadiens. Quels torts cela a-t-il faits, monsieur Rabinovitch, et avons-nous reconquis les marchés temporairement perdus à la suite de cet incident.

Ma deuxième question concerne les effets du boycottage des produits du phoque sur nos marchés en Grande-Bretagne. Si je me souviens bien, au moins une et peut-être deux chaînes d'alimentation du Royaume-Uni ont pour quelques raisons obscures, cessé d'acheter des conserves de poisson du Canada, à cause de la polémique sur la chasse aux phoques.

M. Rabinovitch: Monsieur le président, je peux certainement répondre de façon plus détaillée à la question sur la chasse aux phoques. Par ailleurs, en ce qui concerne le saumon en conserve, l'honorable sénateur a très bien exposé la source du problème. Il ne s'agissait pas de saumon canadien, mais bien de saumon en conserve des États-Unis. Malheureusement, une boîte n'a pas été sertie convenablement et un consommateur est mort, victime du botulisme. Le marché en a souffert. Je ne peux pas vous donner de chiffres exacts et je ne sais pas si l'industrie pourra vous dire de façon précise dans quelle proportion les prix ont chuté ou quels volumes de ventes ont été perdus.

Le sénateur Perrault: Cela a vraiment fait l'effet d'une bombe sur la côte ouest.

M. Rabinovitch: Cela a certainement été catastrophique au Royaume-Uni, bien que le décès soit survenu sur le continent.

Le sénateur Perrault: En Belgique, je pense.

M. Rabinovitch: C'est bien cela. Il y a alors eu une panique sur les marchés. À cela s'ajoute toutefois le fait que, ces dernières années, les remontes de saumon ont passablement diminué. C'est le cas depuis quelques années, mais tout particulièrement ces dernières années; les conserves de saumon ont donc baissé considérablement, surtout l'an dernier. En conséquence, les quantités de produits mises en vente ont elles aussi été plus limitées.

Le sénateur Perrault: Quelle a alors été l'incidence sur les stocks?

M. Rabinovitch: L'an dernier, les membres de l'industrie disaient généralement que le problème avait été surmonté, que les acheteurs traditionnels s'étaient à nouveau manifestés et que, dans l'ensemble, les prix n'étaient plus affectés par les craintes que cet incident a suscitées chez les consommateurs.

Bon nombre se sont montrés plus préoccupés par les volumes importants mis en conserve aux États-Unis grâce aux remontes exceptionnelles survenues à Bristol Bay et ailleurs. En général, on s'inquiète aussi de la concurrence d'autres pays dans le secteur des conserves. Ainsi, l'Union Soviétique occupe de plus en plus de place sur le marché européen du saumon en conserve, ce qui influe certainement sur l'offre et par le fait même sur les prix qui ont cours au Royaume-Uni.

[Text]

Senator Perrault: Do we have a mechanism which comes into play when Canadian fishery products—from whichever coast they derive—are under these types of false charges? What type of public relations mechanism is in place through which we can defend ourselves against these charges? Is it an *ad hoc* situation?

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, it is partly *ad hoc* and partly not, in that any problem must be dealt with as it arises and therefore it is *ad hoc* in one sense. The way in which this problem was handled was through a terrific joint effort by the industry and by the inspection branch within the Department of Fisheries and Oceans so that consumers of Canadian canned products could be assured that every can was being individually inspected before it went out into the marketplace. We have a very vigorous inspection program applying to canned product which was very quickly effective by demonstrating, certainly to buyers in Europe and in North America, that the quality assurance of Canadian product was really there. This particularly, intensive inspection program continues on Canadian canned salmon product.

On the public relations side, the Department of External Affairs, together with the Department of Fisheries and Oceans and the industry, conducted quite a high-profile public relations campaign. There was a great deal of money thrown into that campaign, and it had its successes.

Senator Perrault: Is there any logo we can place on Canadian canned fish product to indicate to consumers that they are not buying a second-grade product canned inefficiently by another country?

Mr. Rabinovitch: That is a very interesting concept. Of course, Canadian canned product has the word "Canada" stamped on the metal lid with, of course, an identifying code so that if there were any problems one could identify from where the product came.

But at the present time there is not a Canadian quality label that applies to any Canadian fish product. There is some discussion taking place now under our quality improvement program for east coast ground fish products to have quality labels attached to them. That may be a subject we can get into at some point in the future, but at the present time, there is no quality label that can be attached to Canadian canned product.

Senator Perrault: The Japanese had a difficult task in establishing product credibility. Post-war, the Japanese decided that the only way they could obtain credibility was to establish their quality control as being the finest in the world. A Japanese camera or radio invariably has on the side of it a sticker with the wording "passed by Japanese quality control," with the result that Japanese products are now accepted as being of high quality.

Mr. Rabinovitch: As I said, that is an interesting concept.

With respect to the seal issue, overall, our impression is that the so-called boycott—I say "so-called boycott" because it never materialized; it was a public relations boycott, and nothing

[Traduction]

Le sénateur Perrault: Avons-nous prévu des mesures spéciales lorsque les produits canadiens de la pêche (indépendamment de la côte d'où ils proviennent) font l'objet de ce genre de mauvaise publicité non fondée? Quel genre de programme de relations publiques pouvons-nous mettre en oeuvre pour récusser ces accusations? Est-ce là une situation exceptionnelle?

M. Rabinovitch: Monsieur le président, cette situation est exceptionnelle dans un sens, et dans un autre elle ne l'est pas; dans la mesure où tout problème doit être réglé dès qu'il se présente, la situation est exceptionnelle. Nous avons surmonté le problème grâce à une collaboration extraordinaire de l'industrie et de la Direction de l'inspection du ministère des Pêches et des Océans; ces intervenants ont conjugué leurs efforts pour donner aux consommateurs canadiens de produits en conserve l'assurance que chaque boîte était inspectée séparément avant d'être envoyée sur le marché. Nous avons un programme d'inspection très rigoureux à l'égard des produits en conserve; ce programme a vite permis de démontrer hors de tout doute aux acheteurs de l'Europe et de l'Amérique du Nord que la qualité des produits canadiens était vraiment garantie. Cela dit, le programme particulier d'inspection intensive se poursuit à l'égard des conserves de saumon canadien.

Par ailleurs, le ministère des Affaires extérieures a mené une campagne de relations publiques à grand retentissement, de concert avec l'industrie et le ministère des Pêches et des Océans. Des fonds considérables ont été engagés dans cette campagne qui a été couronnée de succès.

Le sénateur Perrault: Y a-t-il un logo que nous pourrions placer sur les conserves de poisson canadien pour indiquer aux consommateurs qu'ils n'achètent pas un produit de deuxième ordre mis en boîte de façon inappropriée par un autre pays?

M. Rabinovitch: C'est là une idée intéressante. Bien entendu, le mot «Canada» est apposé sur le couvercle métallique des conserves canadiennes, de même qu'un code d'identification qui permet de déterminer d'où vient le produit en cas de problèmes.

Toutefois, à l'heure actuelle, il n'y a pas un sceau de qualité du Canada pour les produits canadiens de la pêche. Dans le cadre de notre programme d'amélioration de la qualité, nous envisageons actuellement la possibilité de fixer des étiquettes de qualité sur les produits du poisson de fond de la côte est. C'est là une suggestion que nous pourrions étudier ultérieurement, mais pour le moment, il n'y a pas d'étiquettes de qualité qui peuvent être apposées sur les conserves canadiennes.

Le sénateur Perrault: Il n'a pas été facile pour les Japonais de se faire un nom pour leurs produits. Après la guerre, ils ont convenu que la seule façon d'y parvenir était d'établir le meilleur contrôle qualitatif au monde. Sur une radio ou une caméra nipponne, on trouve toujours un collant indiquant que le produit a passé avec succès les épreuves japonaises de contrôle de la qualité; le résultat est que les produits nippons sont maintenant reconnus comme des produits de qualité supérieure.

M. Rabinovitch: Je le répète, c'est une idée intéressante.

Pour ce qui est de la question des phoques, notre impression générale est que le prétendu boycottage (je parle de «prétendu boycottage» parce qu'il ne s'est jamais concrétisé et qu'il n'y a

[Text]

ing else—the so-called boycott did not affect the sales of Canadian canned product in the U.K., or other Canadian fish products sold elsewhere in the world. There was a fair amount of media noise and hype about a boycott, but our impression is that it did not affect sales.

In the end, only one retail chain in the U.K. said that it would not carry Canadian canned products. At one point, U.K. Safeway was mentioned as boycotting our products, but that was denied by that company. Certain other prominent company names were mentioned, and they also denied that they were taking part in a boycott.

Over all, the reaction of buyers in the U.K. and buyers in the U.S. has been fairly mature and realistic, realizing that, if they were to cave in to boycott hype and hysteria on the seals issue, they would just be open to further boycott pressures on all sorts of other issues.

Senator Perrault: Blackmail on all sorts of other issues.

Mr. Rabinovitch: That is certainly our impression, Mr. Chairman.

Senator Bielish: I have a question with regard to the inspection branch which Senator Perrault has brought to mind. Is the inspection branch aware that a tin of salmon may be stamped "product of U.S.A.", and yet have a Canadian label on it? That label could have the following wording: "Packed for the Province of British Columbia."

My second question relates to restrictions on date of packing. Is it required that the date be exposed to public view? I might mention that my concern relates to a case of canned product.

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, there is no date requirement on Canadian fish product; the requirements that do exist, though, are that the product meet basic health, safety and minimum quality requirements. Those requirements are set out in various international inspection codes so that inspectors and plant managers look at the integrity of the seams of the cans to ensure that they are properly sealed, the sterility of the cans to ensure that the product does not have any possible spores or germs that could develop into some serious problem causing disease, and also as the minimum quality requirement so that the product canned is not rancid or decomposed.

On the first question, Mr. Chairman, it is certainly possible for Canadian companies to contract with foreign suppliers and put that product under a Canadian label, but to the best of my knowledge—and I would be pleased to look into this—they cannot say on it "product of Canada", if, in fact, it is not a product of Canada.

On the other hand, it may be raw material originating elsewhere that is packed in Canada, in which case it would say

[Traduction]

rien de plus qu'un battage publicitaire à ce sujet) le prétendu boycottage n'a donc pas eu de répercussions sur les ventes de conserves canadiennes au Royaume-Uni, ni sur les autres produits canadiens de la pêche vendus ailleurs dans le monde. Les médias ont fait beaucoup de tapage au sujet du boycottage et ont tenté d'allumer les passions, mais nous ne croyons pas que cela ait eu un effet sur les ventes.

Somme toute, une seule chaîne d'alimentation du Royaume-Uni a déclaré qu'elle n'offrirait pas de conserves canadiennes. On a dit à un certain moment que la U.K. Safeway boycottait nos produits, ce que cette entreprise s'est empressée de démentir. On a mentionné le nom d'autres compagnies importantes, mais celles-ci ont elles aussi nié prendre part au boycottage.

Dans l'ensemble, les acheteurs du Royaume-Uni et des États-Unis ont fait preuve de maturité et de réalisme, constatant que s'ils cédaient à l'hystérie et aux passions suscitées par la campagne de boycottage des produits du phoque, il s'exposaient eux-mêmes à d'autres boycottages pour toutes sortes de raisons.

Le sénateur Perrault: Du chantage sur toutes sortes de questions, quoi.

M. Rabinovitch: C'est ce que nous pensons, monsieur le président.

Le sénateur Bielish: L'intervention du sénateur Perrault m'a rappelé une question concernant la Direction de l'inspection. Cette direction sait-elle qu'une estampille «Produit des États-Unis» peut être apposée sur une boîte de saumon portant également une étiquette canadienne? Cette étiquette peut se lire comme suit: «Mis en boîte pour la province de la Colombie-Britannique».

Ma deuxième question a trait aux restrictions concernant la date d'emballage. Est-il obligatoire que la date soit indiquée explicitement? Je devrais peut-être ajouter que je veux ici parler d'une affaire concernant un produit en conserve.

M. Rabinovitch: Monsieur le président, il n'y a pas d'exigences au sujet de la date qui figure sur les produits canadiens du poisson; il faut toutefois que le produit respecte des normes d'hygiène et d'innocuité de base et des normes de qualité minimales. Ces normes sont énoncées dans différents codes d'inspection internationaux de façon que les inspecteurs et les gestionnaires d'usine examinent les conserves pour s'assurer qu'elles sont bien serties, qu'elles sont stérilisées de façon que le produit ne puisse contenir de spores ou de germes pouvant entraîner des problèmes sérieux et occasionner des maladies, et enfin pour vérifier que les normes qualitatives minimales sont respectées de façon que le produit mis en conserve ne soit pas altéré ni décoloré.

Pour ce qui est de la première question, monsieur le président, les compagnies canadiennes peuvent certainement conclure un accord avec des fournisseurs étrangers et apposer une étiquette canadienne sur le produit, mais au meilleur de ma connaissance (et je me ferai un plaisir d'approfondir la question) ils ne peuvent apposer le sceau «Produit du Canada» s'il ne s'agit pas véritablement d'un produit du Canada.

Par contre, il se peut qu'une matière première qui vient d'ailleurs soit emballée au Canada; en ce cas, on indiquera

[Text]

"packed in Canada". In the same way, for example a Canadian product exported to France may say "product of France."

Senator Bielish: I understand that, but I am talking about the stamp on the tin.

Senator Perrault: A few years ago the Bristol Bay surplus was canned, in part, in Canada by Canadian canners, but the raw material was purchased elsewhere.

Senator Bielish: What I am referring to is a product that is being sold in Ottawa at prices that I have not seen in many years.

Senator LeBlanc: I have a supplementary question, Mr. Chairman. Under what legislation is the requirement that the country of origin be stamped on the can? As a hobby I have tried to identify the country of origin of various products, such as creamed corn, peas and other products. In some cases one cannot identify the country of origin unless one knows the secret code contained on the lid. There is nothing on the label setting that out.

I should like to know under what authority it is different for fish products than it is for agricultural products.

Mr. Rabinovitch: Under the Fish Inspection Act and the regulations, no fish product can be imported without first being certified by the inspection branch that it is safe, healthy and meets minimum requirements. I cannot cite offhand what section of the regulations require the labelling to state clearly the country of origin, but I would be pleased to check into that. I can assure the honourable senator that a product cannot come into Canada without first being certified.

Senator LeBlanc: I would appreciate it if you could send me a copy of the regulation.

The Chairman: It is a good point because we ship herring to foreign countries and we buy it back marinated in packages or bottles.

Mr. Rabinovitch: I might point out, Mr. Chairman, that if Canada were to require absolutely that the country of origin of the raw material must always be indicated on packaging, and if other countries were to respond in the same way, it could work against Canada's best interests, because Canada is the largest exporter of all fishery products in the world at the present time and some countries have a very nationalist stand on where they buy their food products from. Sometimes it is good to be anonymous.

The Chairman: Senator Perrault, did you have a supplementary?

Senator Perrault: We talk in terms of campaigns to increase consumption of Canadian fish products within our own boundaries and abroad. Can anyone tell me why it is absolutely impossible to buy any canned oysters or clams unless they come from Thailand, Korea or Taiwan now? We breed some of the best clams and oysters in the world and you cannot buy them in Canada. What has happened to the marketing system which prevents Canadians from buying their own superb prod-

[Traduction]

«Emballé au Canada». Parallèlement, un produit canadien exporté en France peut porter la mention «Produit de France».

Le sénateur Bielish: Je comprends cela, mais je parle de l'estampille sur une boîte de conserve.

Le sénateur Perrault: Il y a quelques années, les surplus de Bristol Bay étaient en partie mis en boîte au Canada, par des conserveries canadiennes, mais la matière première était achetée ailleurs.

Le sénateur Bielish: Je parle d'un produit qui est vendu à Ottawa à des prix que je n'ai pas vus depuis maintes années.

Le sénateur LeBlanc: J'ai une autre question, monsieur le président. En vertu de quelle loi, le nom du pays d'origine doit-il figurer sur la boîte? Je me suis amusé à trouver le pays d'origine de différents produits, comme du maïs en crème, des pois et d'autres denrées. Dans certains cas, la seule façon de déterminer le pays d'origine est de connaître le code secret figurant sur le couvercle. Le pays n'est pas toujours mentionné en toutes lettres sur l'étiquette.

J'aimerais savoir en vertu de quelle loi les règles sont différentes pour les produits halieutiques et les produits agricoles.

M. Rabinovitch: En vertu de la Loi sur l'inspection du poisson et de son règlement d'application, aucun produit du poisson ne peut être importé avant que la Direction de l'inspection n'ait attesté qu'il s'agit d'un produit inoffensif et sain, qui satisfait aux exigences minimales. Je ne peux pas vous dire comme ça quel article du règlement exige que le pays d'origine soit indiqué clairement sur l'étiquette, mais je me ferai un plaisir de le vérifier. Je peux assurer l'honorable sénateur qu'aucun produit ne peut entrer au Canada avant d'avoir été certifié.

Le sénateur LeBlanc: J'aimerais que vous me fassiez parvenir un exemplaire du règlement.

Le président: C'est un bon point, parce que nous expédions du hareng à l'étranger et nous le rachetons mariné en paquet ou en bouteille.

M. Rabinovitch: J'aimerais signaler, monsieur le président, que si le Canada exigeait que le pays d'origine du produit brut soit toujours indiqué sur l'emballage et que les autres pays en faisaient autant, ce ne serait pas dans notre intérêt, parce que le Canada est le plus important exportateur mondial de tous les produits de la pêche à l'heure actuelle, et certains pays ont une position très nationaliste pour ce qui est de l'origine des produits alimentaires qu'ils achètent. Il est parfois avantageux de demeurer anonymes.

Le président: Sénateur Perrault, aviez-vous une question supplémentaire?

Le sénateur Perrault: Nous parlons de campagnes visant à augmenter la consommation des produits de poisson canadiens au pays et à l'étranger. Est-ce que quelqu'un pourrait me dire pourquoi il est absolument impossible d'acheter des huîtres ou des palourdes en conserve qui ne viennent pas de Thaïlande, de Corée ou de Taiwan? Les palourdes et les huîtres que nous cultivons sont parmi les meilleures au monde, et nous ne pouvons pas les acheter au Canada. Qu'est-il arrivé au système de

[Text]

ucts? Where is the Malpeque oyster? Frankly, I am dubious about buying clams from Thailand; it is probably unfair, but it worries me.

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, the basic answer is price and the amount that is being paid for the raw material. Overall, Thailand in particular, but Korea and Japan, and a whole range of the Pacific nations, are very active now in producing for export low-priced canned goods ranging from tuna to oysters and certain other products. They pay very low plant wages and low prices for their raw material. We have a continuous challenge to inspect imported products to see that they meet minimum quality standards. There are difficulties encountered routinely to ensure that they are meeting those health, safety and quality standards, but basically the reason is price.

Senator Perrault: Are we completely out of the competitive situation? I have not seen a Canadian canned oyster or clam in two or three years now. I would like to pay my money to Canadian fishermen.

Mr. John: Mr. Chairman, there is some production of canned oysters but in limited quantities. As I mentioned earlier, they are packed on order like cod liver or cod tongues. It is not done on a large commercial basis primarily because of the price factors.

Senator Perrault: It is a darn shame.

Senator Hays: Mr. Chairman, this subject is new to me so my questions may reflect that, but we had some excellent briefing notes prepared by the staff of the committee and I would like to touch on a couple of those points. I gather that there will be more hearings of the committee with these witnesses. One of my questions relates to marketing boards and another question relates to the generic advertising.

With respect to marketing boards, what is the climate in which the debate is ongoing now? I am thinking really of the primary person in this chain namely, the fisherman. With the introduction of marketing boards or something like marketing boards, the control feature of which is the licencing of the exporting and processing companies, there may be other controls in terms of licencing and quotas on fish catches. Are the producers united through producer organizations—and I am using an agricultural analogy because I am more familiar with that—that is, are fishermen talking about going one way or the other way? Is the debate 50/50? What is happening with the people at the fishermen level in terms of whether they want tighter controls or whether they trust the market to look after this problem? Do they feel there should be intervention of a marketing-board type of agency?

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, that is a profoundly interesting and profoundly complex question. The parallel between farming and fishing should not be stretched too far, because the nature of organization and the nature of the communities and markets are really quite different. Overall, in the fishing industry there are perhaps two outstanding examples of a mar-

[Traduction]

commercialisation qui empêche les Canadiens d'acheter leurs propres produits de qualité? Où est passée l'huître Malpèque? Franchement, j'hésite à acheter des palourdes de Thaïlande, et c'est probablement injuste, mais cela m'inquiète.

M. Rabinovitch: Monsieur le président, c'est surtout une question de prix et de ce que coûte le produit brut. La Thaïlande en particulier, mais aussi la Corée, le Japon et une multitude de nations du Pacifique produisent maintenant des aliments en conserve peu coûteux destinés à l'exportation, notamment le thon et les huîtres, et certains autres produits. Ils versent des salaires très peu élevés dans les usines et ne paient pas cher leurs produits bruts. Nous inspectons constamment les produits pour vérifier s'ils respectent les normes de qualité minimale. Nous avons constamment des difficultés pour nous assurer qu'ils respectent ces normes de qualité, mais essentiellement, c'est une question de prix.

Le sénateur Perrault: Ne sommes-nous pas concurrentiels du tout? Je n'ai pas vu d'huîtres ou de palourdes canadiennes en conserve depuis deux ou trois ans. J'aimerais que mon argent aille aux pêcheurs canadiens.

M. John: Monsieur le président, nous avons des huîtres en conserve, mais en quantités limitées. Comme je l'ai mentionné plus tôt, il s'agit de commandes spéciales, comme le foie de morue ou les langues de morue. Il ne s'agit pas d'une activité commerciale à grande échelle, surtout à cause du prix.

Le sénateur Perrault: C'est vraiment dommage.

Le sénateur Hays: Monsieur le président, je ne connais pas beaucoup ce domaine, et vous vous en rendez compte d'après mes questions, mais le personnel du comité a rédigé à notre intention quelques notes d'information excellentes, et j'aimerais soulever quelques-uns de ces points. J'imagine que le comité tiendra d'autres séances pour entendre ces témoins. J'ai une question au sujet des offices de commercialisation et une autre au sujet de la publicité générique.

Pour ce qui est des offices de commercialisation, quel est le climat du débat à l'heure actuelle? En réalité, je songe au maillon principal de la chaîne, notamment, le pêcheur. En ce qui concerne la mise sur pied d'offices de commercialisation ou d'autres organismes du genre, dont la fonction principale est d'accorder des licences d'exportation et des permis aux entreprises de transformation, il y a peut-être d'autres formes de contrôle, comme les licences ou les quotas sur les prises. Est-ce que les producteurs sont regroupés en organismes de producteurs, j'utilise une analogie du domaine agricole parce que je m'y connais mieux. Les pêcheurs penchent-ils dans un sens ou dans l'autre? Est-ce que les vues sont partagées à 50/50? Veulent-ils des contrôles plus serrés ou non, font-ils confiance au marché pour résoudre ce problème? Sont-ils d'avis qu'un organisme comme un office de commercialisation devrait intervenir?

M. Rabinovitch: Monsieur le Président, il s'agit d'une question très intéressante et très complexe. Il ne faudrait pas pousser trop loin l'analogie entre l'agriculture et la pêche. L'organisation, les collectivités et les marchés sont en réalité très différents. Dans l'ensemble, il y a peut-être deux exemples de formules du genre office de commercialisation qui ressemblent

[Text]

keting board approach somewhat similar to farming. The first would be the Saltfish Corporation, which was set up in 1970 on roughly the Candian Wheat Board model. The second example is the Fresh Water Fish Marketing Corporation, which was set up in 1969, to deal with the problem of marketing a commodity into an international marketplace where the competition was very stiff and where individual producers were really much at a disadvantage if they tried to compete totally on their own.

In other areas of fisheries marketing, whether on the Pacific coast for canned products or ground fish products or on the Atlantic coast for the whole range of fishery products—shell fish through to pelagics and ground fish—it is fair to say that there is not a marketing board approach or a marketing board mentality that predominates either among fishermen or among processors. Essentially, fishermen sell to buyers, who in turn sell to or act on behalf of integrated companies. There are many exceptions. Basically, you have individual fishermen selling right into companies that then handle the fish, process the fish and market the fish. A large number of those companies, certainly the most important of those companies on the east coast and on the west coast, have become highly concentrated and, therefore, you have, essentially, a number of giant companies who do their own marketing in international markets. They are the operators and they are buying the bulk of the fish. They are also catching a good proportion of their own fish.

Imagine, if you will, a multifooods company owning a large number of farms, employing the people who work on those farms and buying or taking the product themselves directly because they own the farms. Secondly, imagine the farmers selling directly to that company not through a wheat board or through any other board, and that company itself being the marketing arm for the production of those farmers.

I hope it is not confusing to have this broad general description. In response to your more specific question on what the climate is these days, the climate varies by area, by region within provinces, by species and by size of the vessel that the fisherman happens to use.

Overall, the government of the day is supposed to reflect the climate, and the policy of the government of the day—which we certainly try to implement—is that the free market should prevail in the marketing of fish products, and the free market means that companies, large and small, are out there in the international marketplace competing against each other and also competing against foreigners.

Senator Hays: Then, the attitude of the fishermen is, you think, typical of the general attitude that market forces should play a larger role in the whole system.

[Traduction]

un peu à celles du secteur agricole. Il y a tout d'abord la Société d'expansion de l'industrie du poisson de mer, créée en 1969 ou en 1970 à peu près sur le modèle de la Commission canadienne du blé. Le deuxième exemple est l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce qui a également été mis sur pied à peu près à la même époque et qui fonctionne de façon semblable, son objectif étant de commercialiser un produit sur un marché international où la concurrence est très forte et où les producteurs individuels étaient réellement désavantagés s'ils essayaient d'être concurrentiels sans appui.

Dans d'autres secteurs de la commercialisation du poisson, que ce soit sur la côte du Pacifique pour les produits en conserve ou les produits du poisson de fond ou sur la côte Atlantique pour toute la gamme des produits de la pêche (des crustacés jusqu'aux pélagiques et aux poissons de fond) il convient de dire que ce n'est pas l'idée d'un office de commercialisation qui prédomine ni chez les pêcheurs ni chez les entreprises de transformation. Essentiellement, les pêcheurs vendent aux acheteurs qui, à leur tour, vendent aux entreprises intégrées ou leur servent d'agents. Il y a autant d'exemples que d'exceptions. Essentiellement, il y a les pêcheurs individuels qui vendent directement aux entreprises qui manipulent le poisson, le transforment et le mettent sur le marché. Un grand nombre de ces entreprises, certainement les plus importantes de la côte est et de la côte ouest, sont devenues très concentrées et, par conséquent, nous nous retrouvons essentiellement avec un certain nombre d'entreprises géantes qui vendent elles-mêmes leurs poissons sur les marchés internationaux. Ce sont des exploitants et ils achètent la majorité du poisson. Ils pêchent également une bonne partie du poisson dont ils ont besoin.

Imaginez par exemple qu'une société agro-alimentaire serait propriétaire d'un grand nombre d'exploitations agricoles, qu'elle emploie les gens qui y travaillent et qu'elle achemine elle-même ses produits directement et, deuxièmement, imaginez des cultivateurs qui vendent directement leurs produits à cette entreprise plutôt que par l'entremise d'un office de commercialisation ou un autre organisme du genre, l'entreprise faisait elle-même la commercialisation des produits de ces cultivateurs.

J'espère que ma description très générale ne prête pas trop à confusion. Pour répondre plus précisément à votre question au sujet du climat qui règne actuellement, la situation varie selon les secteurs, les régions à l'intérieur des provinces, le espèces et la taille des navires qu'utilisent les pêcheurs.

En général, l'attitude du gouvernement est censée tenir compte du climat, et selon la politique du gouvernement actuel (nous essayons certainement de la mettre en oeuvre) le libre marché devrait prévaloir dans le domaine de la commercialisation des produits du poisson, ce qui suppose que les petites et grandes entreprises se font concurrence entre elles et qu'elles font concurrence aux entreprises étrangères sur les marchés internationaux.

Le sénateur Hays: À votre avis, par conséquent, les pêcheurs se rangent à l'opinion qui prévaut généralement, selon laquelle les forces du marché devraient jouer un plus grand rôle dans l'ensemble du système.

[Text]

I am really concerned about the fishermen specifically, because they are the smallest component of the unit. You tell me that they are fully integrated; that in many cases, there is a fully integrated sector. I am just wondering how the fishermen themselves feel—and maybe you do not know. Is it your opinion that they are happy with that?

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, through you, my opinion on this—and it is an opinion based on a factual vision of it—is that fishermen tend to see themselves as a hybrid between independent operators, independent entrepreneurs and employees.

How else do we explain the success, for example, of the fishermen's union in Newfoundland, which has been highly effective in organizing, representing, and maintaining the loyalty of both in-shore fishermen and fishermen/boat owners and fishermen who are trawler hands, direct employees of companies? Similarly, the fishermen's union on the west coast continues to be highly successful in maintaining the allegiance of its members.

At the same time, fishermen are independent. Fishermen/boat owners see themselves, in part, as entrepreneurs, and as gamblers, as individuals going out there and running their own businesses.

So we have this hybrid combination. Whether fishermen look at their product at the end of the day in terms of how they are going to market that product or with a view to the price they are going to get—in other words, what they are going to take home in their pockets at the end of the day—is something that the committee may wish to discuss with fishermen representatives. I suspect that the hybrid model—employees and entrepreneurs—is the best way to try to understand this very complex industry.

Senator Hays: So, they are a product of using the system to best advantage.

Senator Kirby: I wonder, Mr. Chairman, if I might ask the witness a brief supplementary.

Would you care to comment on whether or not attitudes in fact vary substantially across the region?

In responding to Senator Hays' questions, you did so in the notion of "the fishermen." I would be interested in hearing your views on the situation in Newfoundland, for example, where the in-shore fishermen are unionized versus the western Nova Scotia case where they are not. I am wondering whether in fact there isn't a danger in just speaking of an "east coast fishermen" as some kind of average guy, when in fact it is a bimodal distribution, with two distinct groups of people.

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, Senator Kirby is very much aware of the wide range that exists in the Atlantic region in terms of distribution of income, type of catch, and so on. All of these things vary widely throughout the Atlantic region.

In trying to provide a quick answer, I focused on Newfoundland and the B.C. coast, but we could look as well, for example, to northeastern New Brunswick, where the fishermen's union seems to be establishing itself as an effective organiza-

[Traduction]

Je m'inquiète réellement du sort des pêcheurs en particulier, parce qu'ils constituent la plus petite composante du système. Vous me dites qu'ils sont pleinement intégrés; que dans de nombreux cas, le secteur est pleinement intégré. Je me demande seulement ce que les pêcheurs pensent de tout cela, et peut-être l'ignorez-vous. Pensez-vous qu'ils sont satisfaits de la situation?

M. Rabinovitch: Monsieur le président, à mon avis (je me base sur ma vision des choses) les pêcheurs ont tendance à se considérer comme un hybride d'exploitants indépendants, d'entrepreneurs indépendants et d'employés

Comment expliquer autrement le succès du syndicat des pêcheurs à Terre-Neuve, qui a très bien réussi à organiser et représenter les pêcheurs et à conserver leur loyauté, qu'il s'agisse des pêcheurs côtiers et des pêcheurs qui sont propriétaires de leur bateau ou des pêcheurs qui travaillent sur les chalutiers, employés directement par les entreprises? En outre, le syndicat des pêcheurs de la côte ouest réussit très bien à conserver l'allégeance de ses membres.

Par contre, les pêcheurs sont indépendants. Les pêcheurs qui sont propriétaires de leur bateau se considèrent en partie comme entrepreneurs, et comme joueurs; ce sont des particuliers qui dirigent leurs propres entreprises.

Nous avons donc cette combinaison hybride. Le comité voudra peut-être discuter avec les représentants des pêcheurs pour déterminer si les pêcheurs évaluent leurs produits à la fin de la journée en fonction de la façon dont ils vont les commercialiser ou en fonction du prix qu'ils en retireront, en d'autres mots, combien d'argent ils auront dans leurs poches à la fin de la journée. À mon avis, le modèle hybride (employés et entrepreneurs) est le meilleur moyen de comprendre cette industrie très complexe.

Le sénateur Hays: Il s'agit donc d'utiliser le système de façon à en tirer le maximum d'avantages.

Le sénateur Kirby: Monsieur le président, est-ce que je pourrais poser une courte question supplémentaire au témoin.

Pourriez-vous nous dire si oui ou non les attitudes varient réellement beaucoup dans la région?

Vous avez répondu aux questions du sénateur Hays du point de vue des pêcheurs. J'aimerais savoir ce que vous pensez de la situation à Terre-Neuve, par exemple, où les pêcheurs côtiers sont syndiqués alors que ceux de l'ouest de la Nouvelle-Écosse ne le sont pas. Je me demande s'il n'est pas dangereux de parler simplement des «pêcheurs de la côte est» alors qu'il y a en fait deux groupes distincts.

M. Rabinovitch: Monsieur le président, le sénateur Kirby est conscient de la diversité qui existe dans la région de l'Atlantique sur le plan de la distribution du revenu, des types de prises, etc. Tous ces éléments varient considérablement au sein de cette région.

Comme j'essayais de vous donner une réponse rapide, je me suis centré sur Terre-Neuve et la côte de la Colombie-Britannique, mais nous pourrions aussi examiner le cas du nord-est du Nouveau-Brunswick, par exemple, où le syndicat des

[Text]

tion and one that commands the loyalty of its membership. As well, we have the expansion of membership in various fishermen's unions in parts of Nova Scotia. On the other hand, as was very accurately pointed out in the question, there are other parts of the Atlantic region, most notably southwestern Nova Scotia, where the entrepreneurial model would seem to better describe the situation. Each vessel is an enterprise on its own, and that enterprise tries to maximize its return day by day by selling its raw material either to local processors or directly for export purposes in the United States market.

It is hybrid; it is a combination of both, I would think, Mr. Chairman. They are both employees and entrepreneurs. Depending upon the area, the time of the year and the species being caught, the fishermen will see themselves as either employees or individual entrepreneurs. If they are sitting with a good catch of haddock today, they are entrepreneurs; if it is a catch of cod in the middle of summer, why they are just "poor employees."

Senator Hays: Your response has been very helpful. It gives me a better feel for the environment than I had before. There will be other occasions on which to pursue that further.

One question on generic advertising. Is there any co-ordination with other products in terms of the type and amount of advertising that the Government of Canada pays for?

I read an article in the *Ottawa Citizen* recently that spoke of \$30 million having been spent by the egg, beef and dairy industries in promoting their products. Much to my annoyance, the thrust of the article was that this was the promotion of products that had certain health hazards attached to them; that because of their high cholesterol count, they almost required a warning.

It was a more balanced article than I am portraying right now.

The health consideration is a very important aspect of marketing needs today, whether it be fish, red meat or poultry. We are seeing some changes—though not as dramatic as some people think they are—in the diet of North Americans.

Is the Department of Fisheries and Oceans talking to other government agencies, such as the Canadian Egg Marketing Board and others, in terms of some kind of commercial acceptance guideline in respect of the advertising of products?

Fish can be promoted as being a healthy food by saying how unhealthy other foods are. I am wondering whether there is in place a policy whereby you would talk to other advertisers of our primary food products, whether it be fish, beef, eggs, or others? Has any thought been given to that?

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, the generic campaign of the last year has been one of our success stories and one that is being judged in the marketplace by measurable increases in consumption, particularly of frozen products, which are easier to measure. We were successful in 1984 in raising the public consciousness of fish, and of fish not so much as a healthy item

[Traduction]

pêcheurs semble une organisation efficace qui commande la fidélité de ses membres. Il y a également dans certaines parties de la Nouvelle-Écosse une expansion des divers syndicats de pêcheurs. Par ailleurs, comme on l'a à juste titre souligné dans la question, il y a d'autres parties de la région de l'Atlantique, notamment le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse, où il s'agit surtout d'entreprises. Chaque bateau représente une entreprise, qui essaie de maximiser son rendement jour après jour en vendant sa matière première aux usines de transformation locales ou directement au marché américain.

C'est une combinaison des deux, monsieur le président. Ils sont employés et entrepreneurs. Selon la région, le temps de l'année et les espèces prises, les pêcheurs se considèrent comme des employés ou des entrepreneurs individuels. S'ils ont fait une bonne prise d'aiglefin aujourd'hui, ce sont des entrepreneurs; s'il s'agissait d'une prise de morue au milieu de l'été, ce ne serait que de «pauvres employés».

Le sénateur Hays: Votre réponse est très utile. Je comprends mieux la situation. Nous aurons d'autres occasions de nous étendre sur ce sujet.

Une question sur la publicité générale. Y a-t-il une coordination avec d'autres produits en ce qui concerne la nature et l'importance des annonces pour lesquelles paient le gouvernement du Canada?

J'ai lu dernièrement dans le *Citizen* d'Ottawa que les industries des oeufs, du boeuf et du lait ont dépensé 30 millions de dollars en publicité. À ma grande déception, l'article faisait valoir qu'elles avaient fait la promotion de produits qui comportaient des dangers pour la santé et qu'il fallait presque lancer un avertissement contre leur forte teneur en cholestérol.

Mais cet article était plus équilibré que je le fais voir maintenant.

La santé est un aspect important des besoins actuels en matière de commercialisation, qu'il s'agisse de poisson, de viande ou de volaille. Nous assistons à des changements (qui nous sont toutefois peut-être pas aussi radicaux que certains le pensent) dans la façon dont s'alimentent les nord-américains.

Le ministère des Pêches et Océans s'entretient-il avec des organismes gouvernementaux comme l'Office canadien de commercialisation des oeufs au sujet des normes commerciales qui pourraient être appliquées à la promotion des produits?

On peut faire valoir que le poisson est un aliment sain en montrant jusqu'à ce quel point d'autres ne le sont pas. Je me demande s'il existe un mécanisme qui vous permettrait de vous entretenir avec d'autres responsables de la publicité de nos produits alimentaires de base, qu'il s'agisse de poisson, de boeuf, d'oeufs, etc.? Y a-t-on songé?

M. Rabinovitch: Monsieur le président, la campagne générale de l'année dernière, qui est l'un de nos succès, s'est traduite sur le marché par un accroissement appréciable de la consommation, notamment en ce qui concerne les produits congelés, dont l'augmentation est plus facile à mesurer. Nous avons réussi en 1984 à sensibiliser davantage le public au pois-

[Text]

or an item that one should eat, but fish as a pleasurable item, something that one wants to eat.

I hope at some point to have the opportunity to get into this in more detail, because it may provide us with some good ideas in terms of where the industry has to go in developing demand for fish products throughout North America.

I wonder if I might ask my colleague, Mr. Joshua John, to respond further to the question.

Mr. John: Thank you, Mr. Chairman. At the moment we are looking at fish promotion in a homogeneous fashion, although we are aware of the complementary aspect of fish promotion whereby we could relate fish to wine or cheese, or vegetables. We are aware of all of these complementary combinations. We are aware of all of those combinations. But, as Victor said at the beginning, if we were to position fish on a time horizon, then, at this point in time, we are trying to develop an image and awareness about fish and seafood products in the minds of consumers. We are in the total food market, and of \$1 expended by the consumer, three cents go to fish and the rest go to other products. So we are trying to carve out a niche for fish. At this point in time, our approach would be to go, in a fairly homogenous fashion, directly on fish products, increasing awareness, sales and so on.

But, at the same time, in the department we have had informal discussions with other groups. For example, last year we started talking to the Wine Growers Association. There have been some discussions, and we are looking at complementary advertising, joint advertising or co-operative advertising. However, we have not gone into any strategies at the moment. At the moment we are looking at the five-year generic fish campaign. Our generic efforts have created quite a bit of awareness on the part of the beef and poultry industries to come on even stronger, because obviously there is a divergence of interest here. We have to take consumers away from beef. So they find our advertising in opposition to their own interests. However, the concept is being looked at. We have had some preliminary discussions, and, as we proceed into the future, this is one thing that we shall definitely look at.

Senator Hays: No doubt we will have a future occasion to ask further questions about this.

Senator LeBlanc: Mr. Chairman, there are many points that come to mind. I will try to be brief, but I hope that we shall hear from our witnesses again. I am concerned by some of Mr. Rabinovitch's answers to Senator Phillips. I am afraid that like plastic with a memory, the system is coming back with good old thinking habits, which is that there is no problem in the marketplace so long as you do not have an unsold inventory. The interesting point that I wish to raise is that Mr. Rabinovitch—and, with all respect to him, he inherits a tradition—has said that there is no problem regarding lobster. But there was a problem on the piers next door to my cottage last summer, because fishermen saw the price per pound drop by over 25 cents. They had a problem, because their fuel had increased, as well as a whole lot of other things. But the companies were reporting happily to Statistics Canada that there

[Traduction]

son, non pas tant à sa valeur nutritive comme à son goût et au plaisir d'en manger.

J'espère avoir à un moment donné l'occasion de donner des détails à ce sujet, car cela pourrait nous donner de bonnes idées sur l'orientation qui devrait prendre l'industrie pour accroître la demande de produits du poisson en Amérique du Nord.

Je demanderais à mon collègue M. Joshua John de bien vouloir donner des précisions sur cette question.

M. John: Merci, monsieur le président. Pour l'instant, nous parlons simplement de la publicité sur le poisson lui-même, mais nous pourrions aussi établir des rapports avec le vin ou le fromage, ou encore les légumes. Nous sommes conscients de toutes ces combinaisons complémentaires. Nous connaissons toutes ces possibilités. Mais comme l'a dit Victor au début, nous en sommes à l'étape où nous essayons de sensibiliser le consommateur au poisson et aux fruits de mer. Sur le marché de l'alimentation, sur chaque dollar dépensé par le consommateur, trois cents vont au poisson et le reste aux autres produits. Nous essayons donc de faire une meilleure place au poisson. À ce stade, nous devons nous concentrer sur les produits du poisson et y sensibiliser le consommateur pour en augmenter les ventes.

Nous avons également eu au ministère des entretiens officiels avec d'autres groupes. Par exemple, l'année dernière, nous avons commencé à nous entretenir avec la *Wine Growers Association*. Il y a eu des discussions et nous envisageons la possibilité de faire de la publicité complémentaire, mixte ou coopérative. Mais nous n'avons pas encore établi de stratégie. Nous en sommes au plan quinquennal de publicité générale sur le poisson, qui incite les industries du bœuf et de la volaille à renforcer la leur, car de toute évidence, il y a ici divergence d'intérêts. Nous devons pour notre part, essayer de faire en sorte que les consommateurs se désintéressent du bœuf. Ces industries trouvent donc notre publicité opposée à leurs intérêts. Mais nous envisageons l'idée. Nous avons tenu des discussions préliminaires et nous en parlerons à un moment donné, c'est certain.

Le sénateur Hays: Nous aurons sans aucun doute d'autres occasions de poser des questions supplémentaires à ce sujet.

Le sénateur LeBlanc: Monsieur le président, plusieurs questions me viennent à l'esprit. J'essaierai d'être bref, mais j'espère que nous pourrions réentendre les témoins. Certaines réponses données par M. Rabinovitch au sénateur Phillips me préoccupent. Je crains qu'on revienne au système où l'on considérerait tout simplement qu'il n'y avait pas de problèmes sur le marché tant qu'il n'y avait pas de stocks invendus. Je tiens à souligner que M. Rabinovitch (sauf son respect, car il a hérité d'une tradition) a dit qu'il n'y avait pas de problèmes en ce qui concerne le homard. Mais l'été dernier, il y en avait un sur les quais situés à côté de mon chalet; en effet, les pêcheurs ont vu le prix par livre diminué de plus de 25 cents. Ils avaient un problème, car le prix de l'essence avait augmenté ainsi qu'une foule d'autres éléments. Mais les sociétés, elles, n'ont signalé aucun problème à Statistique Canada, car elles ont simplement

[Text]

was no problem, because they simply passed the cost of their market difficulties back to the fishermen.

I find your question interesting, because historically we have tended to define marketing not in terms of the man who catches the fish but, in fact, the man who hardly touches it, if he can avoid it as he passes it on to the processor and then on to the consumer.

Certainly I think that the basic philosophical differences about "the free market" have to come into focus, and I hope they do. Frankly, I am always jealous of agriculture, that it has been able to have discipline and order in the marketplace, and yet, from what I have read, they have been able to preserve free enterprise in western Canada quite well. To my knowledge, I do not think it has died because of the Wheat Marketing Board.

That is my first point. Obviously I will come back to this, because I believe that the man who sells the fish on the pier is probably more important than the broker in Boston. I have a couple of quick questions, which can be answered in the form of a synopsis, if you wish. I would like to see comparative prices paid for Canadian products versus Icelandic and Norwegian products—the same product in the same market; in other words, frozen fish, Iceland, Norway, Canada, in the U.S. market. There used to be a price difference, and I know what quibbles we had on that over the years. Is there still a price difference? Is the label "Iceland" or "Norway" still a carrier of better price, and, if it is, why, and why has Canadian industry insisted? Those are fundamental questions.

I would like to ask Mr. Rabinovitch what happened in 1981? Was it, in fact, dumping by one or two Canadian companies? Someone made a virtue of Canadian sellers competing against each other in the foreign market. Obviously the Boston broker will simply wait for the man with the cheapest prices at the end of the day. If I were in his shoes, that is what I would do. Are we now making a virtue of that? I would be interested to know if the philosophy has changed.

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, those are questions to which there cannot be given a superficial reply. I suspect that you and your colleague will want to try to find your own answers to that, rather than what mere officials from the department can provide.

Let me say a little about the Icelandic and Norwegian situation, and then my colleague, Mr. John, will give some information on the actual prices that are being experienced by those producers in the United States market. Both the Icelandic and Norwegian producers are organized through central buying and central marketing organizations. They are organized somewhat differently from the Canadian model. Obviously they are based on their own political culture.

In the case of Iceland, they have two export marketing companies that operate in the United States. All producers in Iceland must sell to those two marketing organizations, and only those two marketing organizations function in the United States. Those two export marketing companies in the United States dictate backwards from the U.S. market to the companies that are actually producing fish in Iceland. They dictate

[Traduction]

transféré le fardeau de leurs difficultés commerciales aux pêcheurs.

Je trouve votre question intéressante, car nous avons toujours eu tendance à définir la commercialisation par rapport non pas à la personne qui prend le poisson mais plutôt à celle qui le touche à peine si elle peut l'éviter et le transfère à l'usine de transformation, puis au consommateur.

Certes, les différents principes de base sur le «marché libre» doivent être soulignés, et j'espère qu'ils le sont. Sincèrement, je suis toujours jaloux de l'agriculture, qui a su se donner une discipline, commercialiser ses produits et, d'après ce que j'ai lu, préserver la libre entreprise dans l'Ouest canadien. À ma connaissance, je ne pense pas que les problèmes lui soient venus de l'Office de commercialisation du blé.

Voilà ma première question. De toute évidence, j'y reviendrai, car je crois que celui qui vend le poisson sur le quai est probablement plus important que le courtier de Boston. J'ai deux petites questions, auxquelles vous pouvez répondre succinctement si vous le voulez. J'aimerais avoir une comparaison des prix payés pour un même produit, disons pour le poisson, au Canada, en Islande, en Norvège et aux États-Unis. Il y avait une différence et je sais que nous avons eu des querelles à ce sujet. Y en a-t-il toujours une? Les produits de l'Islande ou de la Norvège sont-ils toujours meilleur marché et, dans l'affirmative, quelle en est la raison et pourquoi l'industrie canadienne insiste-t-elle? Voilà mes questions de base.

J'aimerais demander à M. Rabinovitch ce qui s'est produit en 1981. Y a-t-il eu des pratiques déloyales de la part d'une ou deux sociétés canadiennes? On a valorisé le fait que les vendeurs canadiens se concurrencent les uns les autres sur les marchés étrangers. De toute évidence, le courtier de Boston attendra simplement celui qui lui offrira le meilleur prix à la fin de la journée. Si j'étais à sa place, c'est ce que je ferais aussi. Valorisons-nous encore la même chose? J'aimerais savoir si le principe a changé.

M. Rabinovitch: Monsieur le président, ce sont des questions auxquelles on ne peut pas donner une réponse superficielle. J'imagine que vos collègues et vous voudrez essayer de trouver vos propres réponses plutôt que de vous contenter de celles que peuvent vous fournir les fonctionnaires du ministère.

Permettez-moi d'aborder brièvement la situation de l'Islande et de la Norvège, puis mon collègue, M. John, vous donnera des renseignements sur les prix réels auxquels font face les producteurs du marché américain. Les producteurs de l'Islande et de la Norvège ont des agences centrales d'achat et de commercialisation, qui diffèrent quelque peu des canadiennes. De toute évidence, elles tiennent compte de leur propre situation politique.

L'Islande a pour sa part deux sociétés chargées de la commercialisation des produits exportés aux États-Unis. Tous les producteurs de l'Islande doivent vendre leurs produits à ces sociétés de commercialisation, et il n'y en a que deux aux États-Unis. Ce sont elles qui, à partir du marché américain, dictent aux sociétés islandaises le prix du poisson qu'elles produisent. Elles leur dictent aussi les exigences relatives à la qua-

[Text]

back to them the quality requirements, product mix, and, ultimately, the price that is going to be paid, bearing in mind the market price in the United States. Obviously, there are conflicts and negotiations take place between the exporters and the individual companies in Iceland, or the individual plants that very often are owned by municipalities or co-ops. There is negotiation between those plants and the export companies; but ultimately it is their export companies in the United States that say, "Here is the price, here is the quantity, here is the quality".

In Norway, the situation is somewhat similar, although not entirely similar. They work essentially through export licensing, in which specific export companies are given licences, and the licences may apply to one company or to one product, or to a mixture of products. In the United States the largest company operating is Frionor. They have an export licence for the United States for frozen ground fish products, and with the exception of a secondary small group which also works through a single competing company, Frionor is the dominant Norwegian presence in the United States market and Frionor, as the marketing company, says to the producing companies "This is what you shall produce, which quality standards, at which time", and whatever. It is just a different form of organization.

Senator Kirby: Mr. Chairman, I have a brief supplementary which relates to the point that Senator LeBlanc was trying to make. Mr. Rabinovitch, you have taken the pricing mechanism from the market signal back in this case to Iceland and Norway. But Senator LeBlanc's question rightfully dealt with the role of the fisherman. What happens if, on the flow back toward the fisherman, the net result of that price is such that the fisherman is left, in a sense, holding the bag, because the price has been reduced, starting in the United States market, back to him? How is the fisherman protected in either of those two systems or both of them?

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, I shall try to answer the supplementary question and then perhaps Mr. John can give us an idea as to the prices experienced in the U.S. market. The fishermen are protected and the producers, the processing owners, who in almost all cases are municipalities or co-ops, are also protected through an intricate bargaining process that exists in each of those countries. I am most familiar with the Norwegian process. Toward the end of the calendar year, the processing companies will negotiate with fishermen and agree on a general price range for the fish that is landed. Then the companies will indicate to the government the price that they are paying to the fishermen and the price they are getting from their main export markets. The negotiation then becomes a three-way negotiation where the Government of Norway negotiates what subsidies it is prepared to pay in order to top up what the company is able to pay to the fishermen. I hope I am being clear.

Senator Kirby: What you are saying is that the fishermen are protected by virtue of a government subsidy, if the price to

[Traduction]

lité et à la composition des produits, ainsi que le prix à demander, compte tenu du prix du marché américain. Évidemment, il y a des conflits et s'en suivent alors des négociations avec les usines productrices qui, très souvent, sont des coopératives ou appartiennent aux municipalités. Il y a négociation entre ces usines et les sociétés d'exportation mais au bout du compte, ce sont ces dernières qui déterminent les prix ainsi que les exigences en matière de quantité et de qualité.

En Norvège, la situation est semblable, mais pas entièrement. Fondamentalement, il y existe un système de permis d'exportation qui sont accordés à des sociétés données ou pour un produit ou une combinaison de produits donnés. Aux États-Unis, la plus grande société norvégienne est la Frionor. Aux termes de son permis, elle peut exporter aux États-Unis des produits de poisson de fond congelés. À l'exception d'un petit groupe secondaire qui fonctionne lui aussi par l'entremise d'une société concurrente unique, Frionor est la principale société norvégienne aux États-Unis et c'est elle qui dicte aux sociétés quoi produire, de quelle qualité, à quel moment, etc. Il y a simplement une forme d'organisation différente.

Le sénateur Kirby: Monsieur le président, j'ai une brève question supplémentaire concernant la question qu'essayait de faire valoir le sénateur LeBlanc. Monsieur Rabinovitch, dans ce cas-ci, vous avez réaligné le mécanisme d'établissement des prix du marché sur l'Islande et la Norvège. Mais le sénateur LeBlanc, dans sa question, parle avec raison du rôle des pêcheurs. Qu'arrive-t-il si, lorsque le poisson a été vendu, le résultat net du prix pratiqué est tel que le pêcheur reste, en un sens, les mains vides parce que le prix a été réduit à tous les échelons, depuis le marché américain jusqu'à lui? De quelle protection le pêcheur jouit-il dans l'un ou l'autre de ces systèmes?

M. Rabinovitch: Monsieur le président, je vais tâcher de répondre à la question supplémentaire, et M. John pourra peut-être nous donner une idée des prix pratiqués sur le marché américain. Les pêcheurs sont protégés, et les conditionneurs, les propriétaires des usines de transformation, qui pour la plupart sont des municipalités ou des coopératives, le sont également par un processus complexe de négociation en vigueur dans chacun de ces pays. Je connais très bien celui qui existe en Norvège. Vers la fin de l'année civile, les compagnies de transformation négocient avec les pêcheurs les prix maximal et minimal qui seront payés pour le poisson capturé. Ensuite, elles indiquent au gouvernement les prix qu'elles paient aux pêcheurs et ceux qu'elles obtiennent sur leurs principaux marchés d'exportation. À partir de là, la négociation est tripartite parce que le gouvernement de la Norvège négocie les subventions qu'il est disposé à verser pour suppléer ce que les compagnies sont en mesure d'accorder aux pêcheurs. J'espère que mes explications sont claires.

Le sénateur Kirby: En fait, vous dites que si le prix accordé aux pêcheurs est trop inférieur à celui que la compagnie

[Text]

the fishermen is too low versus the price the company can get in the marketplace.

Mr. Rabinovitch: That is it. In Norway there is a conscious government policy to use fishermen's incomes as a means of maintaining population in the northern parts of the country. The fishermen's wages or their net returns are calculated in comparison to what other industrial workers will get. The shortfall between what the fishermen will get from the marketplace is made up by direct government subsidies on the price of landed fish.

In the case of Iceland there is a similar social contract. Because Iceland's economy is extremely dependent on fisheries exports—the government is able to subsidize fishery exports by devaluing the Icelandic kronur.

Senator Kirby: That is simply another form of government subsidy?

Mr. Rabinovitch: Exactly.

Senator LeBlanc: I think we are onto an important element here, if we do not wish to repeat the same old stuff that everybody has written for the past 20 years on marketing. My understanding is that fishermen have a voice and have full knowledge of why the price is varying in the market. In other words, if they are expected to take a reduction or to have their rates frozen, they are fully knowledgeable as to why. It is not a decision that is made on Jupiter or by a Boston broker. The fishermen are involved in the whole process. Am I right?

Mr. Rabinovitch: Absolutely. My information comes from the government representatives in Norway who are responsible for fisheries negotiations. The negotiations are, first, bipartite, then tripartite, and everything is on the table. It is a major government decision negotiated on the basis of what the prices are and what the prices will be for that year.

Senator LeBlanc: Could you say that it is somewhat similar to the Wheat Board, in that the farmers have a good understanding of what is going on?

Mr. Rabinovitch: That is a fair analogy.

Senator LeBlanc: Perhaps the witnesses can tell me the next time they come back why it is that the EEC Agreement was not, as they seemed to indicate, fully respected by the community? Why was it not terminated? Surely, there was a mechanism in place for such an eventuality. By implication I have the impression that somehow we gave them the fish but that they did not give us access. You do not have to answer that question now if you do not wish to.

Mr. Rabinovitch: A very brief answer is that there were fine print details that still had to be ironed out within the first year or year and a half of the working of that agreement. The fine print details, once worked out, were not as favourable to Canada as, I believe, the original signatories of the agreement

[Traduction]

obtient sur le marché, le gouvernement leur versera des subventions.

M. Rabinovitch: C'est exact. En Norvège, le gouvernement a pour politique de se servir du revenu des pêcheurs pour les inciter à rester dans la partie septentrionale du pays. Les salaires qui leur sont versés ou leurs revenus nets sont calculés en fonction de ce que d'autres travailleurs industriels obtiennent dans cette partie du monde. Le manque à gagner dans le prix que les pêcheurs obtiennent du marché est comblé au moyen d'une subvention directe au prix du poisson capturé.

L'Islande s'est dotée d'un contrat social semblable. Comme son économie est essentiellement basée sur deux ressources, c'est-à-dire les investissements que les États-Unis y font dans le domaine de la défense et les exportations de poisson, le gouvernement peut subventionner l'exportation de poisson en dévaluant le kronur.

Le sénateur Kirby: C'est simplement une autre forme de subvention, n'est-ce pas?

M. Rabinovitch: Exactement.

Le sénateur LeBlanc: Je crois que nous touchons du doigt un élément qu'il est important d'approfondir si nous ne voulons pas répéter ce que tout le monde écrit depuis vingt ans sur la commercialisation. Je crois savoir que les pêcheurs savent parfaitement pourquoi le prix varie sur le marché et qu'ils ont voix au chapitre. En d'autres termes, lorsqu'ils s'attendent à une réduction ou un gel de leurs prix, ils savent parfaitement pourquoi. La décision n'est pas prise sur Jupiter ni par un courtier de Boston. Les pêcheurs participent au processus décisionnel. Est-ce que je me trompe?

M. Rabinovitch: Absolument pas. Je connais personnellement le représentant du gouvernement de la Norvège qui préside ces négociations. Au début, ces négociations sont bipartites, puis tripartites et tout est à négocier. Le gouvernement y prend une décision importante qui est négociée en fonction de ce que sont les prix et de ce qu'ils seront pendant l'année.

Le sénateur LeBlanc: Diriez-vous que cela ressemble un peu à ce qui se passe à la Commission canadienne du blé, en ce sens que les agriculteurs comprennent assez bien ce qui se passe?

M. Rabinovitch: C'est juste.

Le sénateur LeBlanc: La prochaine fois que les témoins comparaitront devant notre comité, ils pourraient peut-être me dire pourquoi la Communauté économique européenne n'a pas entièrement respecté, comme ils ont semblé le dire, l'accord qui a été conclu avec elle. Pourquoi n'y a-t-on pas mis fin? On avait certainement prévu un mécanisme en prévision d'une telle éventualité. J'ai l'impression que d'une certaine façon, nous avons accordé le poisson à la Communauté, mais qu'en retour, elle ne nous a pas donné accès à son marché. Vous n'êtes pas obligé de répondre à cette question maintenant si vous ne le souhaitez pas.

M. Rabinovitch: Je répondrai brièvement en disant que c'est parce qu'il restait des détails secondaires à régler pendant la première année ou les dix-huit premiers mois d'application de l'accord. Lorsqu'ils ont été réglés, ils n'étaient pas aussi favorables au Canada que les signataires l'avaient prévu ou souhaité.

[Text]

had intended. I was not involved in the original negotiations. I was involved in the negotiations to clear up the fine print. However, ultimately, the major factor in determining whether or not that agreement has been effective has been the movement of currencies. I guess it is the terms of the agreement. The fish can be caught no matter what, but the fish can only be sold—in other words, our exports—based on a whole range of commercial conditions. So subsequent to that agreement the government of the day, following a recommendation from the task force on Atlantic fisheries adopted a different policy toward international fisheries agreements whereby no longer would the government enter into long-term agreements of the EEC kind but, rather, agreements based on a year-by-year evaluation of the market relationship, the commercial relationship and the conservation relationship. To this day the government is following that policy, which is sometimes called "reward for past performance." Only after this review do we decide whether there is an allocation to be made to the particular country. It is quite different from a long-term agreement.

Senator LeBlanc: I shall check the transcript, but I think my memory is quite accurate. I thought I heard you criticise some of the European countries; you did not use the term "non-tariff barriers; but that is what you were implying. I have the impression from your initial statement that they have not lived up to their part of the agreement, not only in terms of currency. I know the sort of pressure that a department such as yours undergoes from External Affairs, because it always says, "Don't rock the boat because we are sinking nice and smoothly." I am trying to determine whether or not the Europeans lived up to their undertakings.

Mr. Rabinovitch: What the Europeans did was to announce that something called "tariff rate quotas" would apply to each country. Through those tariff rate quotas each country in the Common Market was assigned a proportion of the total amount of Canadian fish that could enter into the LTA. So, whereas in our estimation the United Kingdom was the overwhelming consumer or largest market for Canadian exports, according to the EEC the UK tariff rate quota was substantially less than our calculation showed for that country. According to the EEC—and this was certainly accepted—the tariff rate quota was part of the fine print of the agreement and something that had to be understood once the agreement came into effect. That matter was negotiated subsequently and certain commercial advantages were gained by Canada after the tariff rate quota was imposed.

Senator LeBlanc: Could we have the arithmetic from Mr. John now?

Mr. John: On the question of the price of Icelandic, Norwegian, Danish and Canadian products, the differential continues to exist. For example, the Icelandic five pound boneless cod filets are selling at \$1.80 U.S. and our corresponding product, in general terms, is selling for \$1.35. This has been the difference that existed over the years.

[Traduction]

Je n'ai pas participé aux premières négociations, mais j'ai participé à celles qui portaient sur les détails en question. Cependant, le facteur par lequel on doit surtout déterminer si l'accord a porté les fruits escomptés est la fluctuation des devises. Si je ne m'abuse, d'après l'accord, rien ne peut empêcher la pêche, mais le poisson ne peut être vendu (en d'autres termes, exporté) qu'au prix que détermine tout un ensemble de conditions commerciales. Par conséquent, à la suite de cet

accord, le gouvernement de l'époque, conformément à une recommandation du groupe de travail sur les pêches dans l'Atlantique, a adopté une politique différente à l'égard des accords internationaux sur les pêches selon laquelle le gouvernement ne signerait plus d'accord du genre de celui qu'il avait conclu avec la Communauté économique européenne, mais plutôt des accords fondés sur l'évaluation des relations du Canada avec divers pays sur les plans du marché, du commerce et de la conservation. A ce jour, le gouvernement applique cette politique qu'on appelle parfois «politique de la récompense pour rendement obtenu». Ce n'est qu'après cet examen que nous décidons si nous devons allouer un quota au pays en cause. C'est tout à fait différent d'un accord à long terme.

Le sénateur LeBlanc: Je vais vérifier au compte rendu, mais je crois que ma mémoire est exacte. Si j'ai bien compris, vous avez critiqué certains pays européens; vous n'avez pas employé l'expression «obstacles non tarifaires», mais c'est de cela que vous vouliez parler. Votre déclaration initiale me donne l'impression que ces pays n'ont pas respecté leur partie de l'accord et ce, non seulement au chapitre des devises. Je sais quelles pressions un ministère comme le vôtre subit de la part du ministère des Affaires extérieures, qui passe son temps à dire: «Ne faites pas de vagues, cela va déjà assez mal comme cela». J'essaie de savoir si les pays européens ont respecté leurs engagements.

M. Rabinovitch: Les Européens ont annoncé qu'ils appliqueraient à chaque pays ce qu'ils ont appelé des «limites de contingent». En vertu de ces limites, chaque pays du Marché Commun s'est vu assigner une partie des exportations totales de poisson canadien autorisées dans le LTA. Ainsi, alors que nous estimions que le Royaume-Uni était le plus grand consommateur ou le plus grand marché pour les exportations canadiennes, le contingent limité qui lui a été accordé par la CEE était considérablement inférieur à nos prévisions pour ce pays. Selon la CEE, et cette explication a certainement été acceptée, la limite de contingent faisait partie des détails secondaires de l'accord qui ne devaient être réglés qu'après l'entrée en vigueur de ce dernier. La question a été négociée par la suite, et le Canada a gagné certains avantages commerciaux après l'imposition des contingents limités.

Le sénateur Leblanc: M. John pourrait-il nous donner des chiffres, maintenant?

M. John: La différence entre le prix des produits de l'Islande, de la Norvège et du Danemark et les nôtres persiste. Par exemple, les paquets de cinq livres de filets de morue sans arête commercialisés se vendent 1.80 \$ US et le produit canadien équivalent se vend en général 1.35 \$ US. Cet écart existe depuis des années.

[Text]

However, we can narrow this down further. Some of the Canadian product is not what we call one—two count per pack. Because the boneless Icelandic product is one to two and ours is one to three and sometimes one to four, the comparison is not always strictly valid. If you narrow it down, the price differential would still exist. Perhaps it would not be 35 cents; it could be 25 cents or 30 cents. The question then arises: Why has this difference persisted over the years? It cannot be just a perception; there must be something more fundamental. The fact is that there is a package here; the quality conscientiousness that they have built up over the years and the excellent quality-grading program they have had, which provided them with excellent consistency of quality; their advertising program, continuity of supply and a number of other factors that account for this.

I remember the time when I was in the private sector. At the place where I was working, we tried to beat the Icelandic price and we tried to pack for a major food service operator in the United States the same pack as the Icelandic pack. We came very close to the Icelandic price but we could not maintain it because our plant was not capable of guaranteeing the consistency that the Icelandics were prepared to guarantee.

The Chairman: Senator LeBlanc, do you have anything further?

Senator LeBlanc: No, those are all the questions I have for today.

The Chairman: Before I call on Senator Kirby, I think it will be necessary to call these witnesses back again as soon as possible. There are many remaining questions still to be answered. I, personally, still have a few questions. Perhaps we will continue now with Senator Kirby.

Senator Kirby: Mr. Chairman, perhaps I should simply pose three questions to the witnesses on the understanding that they can answer them when they return. I would like to follow up on some of the things that Senator LeBlanc has said, and it seems to me we will not resolve those issues in the remaining few minutes.

I think a number of senators from western Canada are probably much more familiar with the nature of agricultural marketing boards than with fishery marketing problems, and it seems to me that if we could be provided with a page or two outlining the differences between the two, it would be very helpful. I say that because it seems to me that there are two key characteristics of an agricultural marketing board, one of which is supply management and the other the commodity nature of the product, neither of which is applicable across the broad range of fishery products. I think those comparisons would enable Senator Hays, for example, to see why the fish marketing problem is not directly analogous to the agricultural one.

[Traduction]

Cependant, on peut simplifier les choses davantage. Dans certains cas, les filets de morue canadiens ne se vendent pas en paquets de deux filets. Les filets sans arête produits par l'Islande se vendent à un ou deux par paquet alors que les nôtres se vendent à trois et parfois quatre par paquet, ce qui fait que la comparaison n'est pas toujours valable. Si on considère le prix à l'unité, il y a toujours une différence. Elle n'est peut-être pas de 35 ¢, mais plutôt de 25 ou 30 ¢. On se pose alors la question suivante: pourquoi y a-t-il encore une telle différence après des années? Ce n'est pas simplement une question de perception, il doit y avoir une raison fondamentale. Le fait est qu'il s'agit d'un ensemble de facteurs; l'importance que l'Islande en est venue à accorder à la qualité avec les années et l'excellent programme d'évaluation de la qualité dont elle s'est dotée et qui assure une parfaite uniformité de la qualité de ses produits, son programme de promotion, la constance des approvisionnements et plusieurs autres facteurs entrent en jeu.

Je me souviens de l'époque où je travaillais dans le secteur privé. Dans l'usine où j'étais employé, nous avons essayé de battre les Islandais à leur propre jeu et de conditionner pour une grande chaîne d'alimentation américaine des filets de morue de la même qualité que ceux que vend l'Islande. Nous avons presque égalé le prix islandais, mais nous n'avons pas pu le maintenir parce que notre usine était incapable de garantir un approvisionnement aussi constant que l'Islande.

Le président: Sénateur LeBlanc, avez-vous d'autres questions?

Le sénateur LeBlanc: Non, c'est tout pour aujourd'hui.

Le président: Avant de donner la parole au sénateur Kirby, je dois dire qu'il sera nécessaire de rappeler nos témoins le plus tôt possible. Il nous reste beaucoup de questions à aborder. Personnellement, j'en ai encore quelques-unes qui sont sans réponse. Sénateur Kirby, vous avez la parole.

Le sénateur Kirby: Monsieur le président, j'ai simplement trois questions à poser aux témoins, et ils pourront y répondre lorsqu'ils reviendront devant le comité. Je voudrais poursuivre sur certains sujets que le sénateur LeBlanc a soulevés, et il me semble que nous n'aurons pas le temps de tirer ces questions au clair dans les quelques minutes qui nous restent.

Je crois que bon nombre de sénateurs de l'Ouest connaissent probablement les problèmes des offices de commercialisation des produits agricoles beaucoup mieux que ceux des offices de commercialisation des produits de la pêche, et il me semble que si nous pouvions avoir un exposé d'une page ou deux faisant ressortir les différences entre les deux, cela nous serait très utile. Il me semble que les offices de commercialisation des produits agricoles ont deux caractéristiques clés, la gestion de l'offre et la nature particulière de ces produits qui sont considérés comme des marchandises, et aucune de ses caractéristiques n'est applicable à l'ensemble des produits de la pêche. Ces comparaisons permettraient au sénateur Hays, par exemple, de comprendre pourquoi le problème de la commercialisation du poisson n'est pas parfaitement analogue à celui de la commercialisation des produits agricoles.

[Text]

My second point relates to a comment that was made in relation to the Saltfish Corporation and the Fresh Water Fish Marketing Corporation. Those corporations are often held up as examples of the fact that that form of marketing—i.e., a government crown corporation marketing in some form—would be an excellent thing in light of the fact that, with the exception of the current state of the Saltfish Corporation, it has, generally speaking, done fairly well in comparison with the fact that some of the integrated major companies did not. I think I would like some statistics on what would legitimately be a fair comparison, since, in the saltfish case, the Saltfish Corporation is the sole marketer in some places, such as Newfoundland, but does not do any marketing at all in, for example, Quebec. This is a case where we actually have a legitimate public sector-private sector comparison of the success of the private sector companies versus the public sector companies, and, even though they are private companies, I know there is data available. So a comparison of the relative profitability of those, too, might help us to put the issue to rest. There I believe we would be legitimately comparing apples with apples and not apples with oranges, as we often do.

My third point is with reference to Mr. Rabinovitch's stress on generic advertising and perhaps he can answer this as a direct question. In light of the previous administration's commitment to adopt the recommendations of \$5 million per year for generic advertising and in light of the finance minister's statement of November 8, which, if I recall, was one of the budget cuts, I would like to know exactly what the department has spent in the immediate past fiscal year on generic advertising and, more importantly, what is in the estimates for the current year.

Again, I am not asking for answers to any of those questions today, Mr. Chairman. I am simply raising them as issues, and particularly the mechanisms of marketing, because I think both Senator Hays and Senator LeBlanc began to get into the difficult issue which we are going to have to deal with, which is what is the range of alternate options open to us?

I have one last question. Mr. Rabinovitch seemed to indicate that the government had a closed mind on this issue, in the sense that he said that the philosophy and policy of the government was to use private market forces wherever possible. I think that was his phrase. The implications I got from his answer—and I will have to read the transcript—seemed to me to be that no change in the role of government in the marketing of fish would be consistent with the policy of this government. I do not know if Mr. Rabinovitch would be prepared to comment on that, either now or later, but it seems to me that it is important for us at least to understand whether, essentially, the government has a closed mind on this issue, which is what I would have read into his comments.

The Chairman: Would you like to receive written answers to those questions, Senator Kirby?

[Traduction]

Ma deuxième question porte sur une observation qui a été faite au sujet de l'Office canadien du poisson salé et de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. Ces deux offices sont souvent cités en exemple pour illustrer le fait que ce serait une excellente chose d'adopter la commercialisation par une société de la Couronne, étant donné que, abstraction faite de la situation actuelle de l'Office canadien du poisson salé, elle a en général donné de bons résultats car ces offices se tirent bien d'affaire comparativement à certaines grandes compagnies privées. J'aimerais qu'on nous donne des statistiques qui nous permettraient de faire une comparaison juste; en effet, l'Office canadien du poisson salé est le seul à commercialiser ce produit dans certaines provinces, notamment Terre-Neuve, mais il est totalement absent dans d'autres provinces, par exemple au Québec. Voilà un domaine dans lequel on peut faire une comparaison valable du succès des entreprises du secteur privé par rapport à celles du secteur public; même s'il s'agit de sociétés privées, je sais qu'il existe des données et qu'il est possible de comparer leur rentabilité relative, ce qui pourrait nous aider à tirer la situation au clair. Nous pourrions donc comparer des pommes avec des pommes et non des pommes avec des oranges, comme c'est souvent le cas.

Ma troisième question découle de l'importance que M. Rabinovitch a accordée à la promotion de produits génériques; d'ailleurs, il voudra peut-être y répondre immédiatement. Étant donné que le dernier gouvernement s'est engagé à donner suite à la recommandation voulant que 5 millions de dollars soient consacrés chaque année à la promotion de produits génériques et que si je me souviens bien, le ministre des Finances, dans son exposé du 8 novembre dernier, a supprimé ces subventions dans le cadre de ses coupures budgétaires, je voudrais savoir exactement combien le ministère a consacré à ce genre de promotion au cours du dernier exercice et, ce qui est encore plus important, ce que sont les prévisions budgétaires à ce chapitre pour l'année en cours.

Je répète, monsieur le président, que je ne demande pas de réponse à ces questions aujourd'hui. Je les soulève tout simplement comme des sujets de discussion, surtout celle des mécanismes de la commercialisation, parce que je crois que les sénateurs Hays et LeBlanc ont touché du doigt le fond du problème que nous allons devoir étudier, à savoir l'étendue des solutions de rechange qui s'offrent à nous.

J'ai une dernière question. M. Rabinovitch a laissé entendre que le gouvernement était assez peu flexible à ce sujet. En effet, il a dit que le gouvernement avait pour principe d'utiliser les forces du secteur privé chaque fois que c'est possible et que c'est bien son intention. Je crois que ce sont les termes qu'il a employés. J'ai déduit de sa réponse (et ici, je vais devoir lire le compte rendu) que l'actuel gouvernement n'a pas du tout l'intention de modifier son rôle dans la commercialisation du poisson. J'ignore si M. Rabinovitch sera disposé à faire un commentaire à ce sujet, soit maintenant ou plus tard, mais il me semble qu'il y a là une question importante que nous devons au moins comprendre, à savoir si le gouvernement manque de flexibilité à ce sujet. C'est ce que j'ai cru comprendre dans ce qu'il a dit.

Le président: Voudriez-vous recevoir des réponses écrites à ces questions, sénateur Kirby?

[Text]

Senator Kirby: No, I am quite happy simply to raise those issues. The witnesses will be back, and a lot of us will have supplementaries, I am sure.

Senator LeBlanc: I would like to piggyback one question of Senator Kirby's if you will allow me. If you are surveying this whole question of Saltfish Corporation versus private saltfish in order to look at the impact of the legislation, I would like to point out that, by law, the Saltfish Corporation, where it operates, is compelled to buy all of the apples, including some wormy ones, and therefore must go to the market with that difficulty.

The other point I would like to make—and again I do not want to be misunderstood. The difficulty is with being hurried in these committees, where we all speak shorthand. I was using agriculture as a comparison, because of the problem with state intervention in marketing, and the discipline of the market is an ideological and philosophical one. That is why I brought in the Wheat Board. In other words, I did not invent the Wheat Board and I have not lived with it, but I understand it is somewhat successful.

Senator Kirby: Mr. Chairman, I think it is important that we understand whether or not the Wheat Board analogy is, in fact, applicable to fishery management. That would probably be my first question.

Senator LeBlanc: In that case, I would say develop the Norwegian and Icelandic models, because they are dealing with real apples, too. In any event, I think it is an interesting discussion.

The Chairman: Yes, I think it will be a very interesting discussion. According to the schedule, the next two or three meetings were allotted to Senator Sparrow to hear submissions on the "Soil At Risk" study and, therefore it was not our intention to meet until May 28. However, it would appear that we might have to think in terms of two meetings per week, and find another time.

We have a block of time on Thursday afternoon at 4.00, but that might be difficult for some of our senators who are traveling. Perhaps if Senator Sparrow finishes up with his witnesses, we could meet on the 21st of May, if Mr. Rabinovitch and Mr. John are available. I will discuss the matter with the clerk to see whether we can find another way to get these witnesses back again, because this discussion has been very interesting and I am sure will bring out a lot of the conclusions that we want to reach. Mr. Rabinovitch?

Mr. Rabinovitch: Mr. Chairman, if I may provide just one brief reply for the record today to that very interesting question from Senator Kirby, I would not presume, Mr. Chairman, to be able to say whether the government's mind is open or closed or otherwise. It is certainly my impression that the government and ministers are always open and willing to listen in order to develop policies with respect to the priorities that they

[Traduction]

Le sénateur Kirby: Non, je me contente simplement de les soulever. Les témoins reviendront devant notre comité, et beaucoup d'entre nous auront des questions supplémentaires à poser, j'en suis certain.

Le sénateur LeBlanc: Je voudrais pousser plus loin une des questions du sénateur Kirby, si vous n'y voyez pas d'inconvénient. Si vous comparez l'Office canadien du poisson salé à l'entreprise privée pour mieux évaluer l'impact de ce projet de loi, je tiens à souligner que la loi oblige l'Office, partout où il a des bureaux, à acheter toutes les pommes, même celles qui sont piquées des vers, et qu'il doit par conséquent tenir compte de cette difficulté lorsqu'il affronte le marché.

Je voudrais faire un autre commentaire et encore une fois, je tiens à ce qu'on me comprenne bien. Le problème est que nous devons assister aux séances des comités sans préparation, que nous devons y intervenir au pied levé. J'ai utilisé l'exemple de l'agriculture pour faire une comparaison, parce que le problème de l'intervention de l'État dans la commercialisation et dans la réglementation du marché est une question idéologique et philosophique. C'est pour cela que j'ai parlé de la Commission canadienne du blé. Autrement dit, je n'ai pas inventé la Commission et je n'y ai même pas travaillé, mais je crois savoir qu'elle a un certain succès.

Le sénateur Kirby: Monsieur le président, il importe de savoir si l'analogie avec la Commission canadienne du blé est applicable à la gestion des pêches. C'est probablement ce qu'il faut voir en premier.

Le sénateur LeBlanc: Dans ce cas, je dirais que nous avons intérêt à adopter les modèles de la Norvège et de l'Islande parce que l'exemple que ces deux pays nous donnent est bien concret. Quoi qu'il en soit, je trouve cette discussion intéressante.

Le président: En effet, je crois que ce sera très intéressant. D'après notre calendrier de travail, les deux ou trois prochaines séances sont réservées au sénateur Sparrow qui veut entendre des témoignages dans le cadre de l'étude sur les sols menacés d'érosion et c'est pour cela que nous n'avions pas l'intention de nous réunir avant le 28 mai. Par contre, il semble que nous devons peut-être penser à tenir deux séances par semaine de façon à reprendre cette discussion plus tôt.

Nous avons du temps libre jeudi après-midi, à 16 heures, mais il se pourrait que certains de nos membres qui sont en voyage ne puissent pas y assister. Si le sénateur Sparrow réussit à entendre tous ses témoins assez rapidement, nous pourrions nous réunir le 21 mai, si cette date convient à MM. Rabinovitch et John, évidemment. J'étudierai donc la question avec le greffier pour voir à quelle autre date nous pourrions réinviter nos témoins parce que notre discussion d'aujourd'hui a été très enrichissante et que je suis certain qu'elle confirmera nos conclusions à maints égards. Monsieur Rabinovitch?

M. Rabinovitch: Monsieur le président, si vous me le permettez, pour répondre brièvement à la question très pertinente du sénateur Kirby, je n'ai pas la prétention de pouvoir dire si le gouvernement a l'esprit ouvert ou fermé. Je crois fermement que le gouvernement et les ministres sont toujours ouverts, bien disposés à écouter en vue d'élaborer des politiques relativement aux priorités qu'ils constatent. En tant que fonctionnaires, il

[Text]

see. It is certainly clear to us, as officials, that we are looking to the market mechanism in the broadest sense to be the operator, whether that be in fisheries sales or in activities in other parts of the economy.

If you want to know what is actually on the government's mind, then I presume you will want to speak to those holding elected office and not to officials.

The Chairman: I imagine we will have to have the minister appear before the committee as soon as possible.

Mr. Rabinovitch: More broadly, Mr. Chairman, if the committee is looking into the question of marketing and market success, the committee will want to look at the ingredients for success, some of which were mentioned earlier by Mr. John when discussing the Norwegian performance, such as consistency of quality, consistency of supply, public education, public awareness and promotion of consumer demand. Those are all ingredients of successful marketing. They do not relate to formal organization or formal institutions of marketing. Obviously, someone might argue that quality or promotions will not be improved unless institutions are changed, or vice versa, that they can be successful without institutions being changed.

The Chairman: There are many questions on the points you have raised. As a matter of fact, I have a dozen on the marketing aspect itself and where we have gone wrong. One of the points you have made in one of your releases is that Canada is one of the most knowledgeable fishing nations in the world. I wonder where we have gone wrong if we are so knowledgeable.

Mr. Rabinovitch: We have also done a great deal that is right. We are still the world's largest exporter of fish products. So the story out there cannot be all that bad.

The Chairman: I am not saying that it is all bad.

Senator LeBlanc: Has there been a paper published on quality? The analogy I like is the one related to pasteurized milk. There must have been a great fuss when people were told that they could not sell milk unless it was pasteurized, yet that is not an issue today.

I do not think we can achieve quality unless it comes from above and with appropriate good will. I have many scars to show from negotiations I have been involved in that started out simply on good will.

Senator Kirby: Mr. Chairman, it is nice to finish on a point on which Senator LeBlanc and I are in complete agreement.

The Chairman: On behalf of the members of the committee, I thank the witnesses for their attendance today. We probably surprised them with some of the questions we asked, but the officials answered them effectively.

The committee adjourned.

[Traduction]

est certainement manifeste que nous considérons le mécanisme du marché dans le sens le plus large comme étant l'exploitant, qu'il s'agisse des ventes des produits des pêcheries ou des activités d'autres secteurs de l'économie.

Si vous désirez savoir à quoi songe réellement le gouvernement, je suppose que vous voudrez vous adresser aux représentants élus et non aux fonctionnaires.

Le président: J'imagine que nous devons faire comparaître le ministre devant le comité dès que possible.

M. Rabinovitch: Monsieur le président, de façon plus générale, si le comité examine la question de la commercialisation et du succès du marché, il voudra en étudier les éléments importants dont certains ont déjà été mentionnés par M. John alors en parlant des performances norvégiennes, telles que la qualité des produits, l'uniformité de l'approvisionnement, la sensibilisation et la promotion de la demande des consommateurs. Ce sont tous des éléments d'une commercialisation fructueuse. Ils ne se rattachent pas à l'organisation ou aux organismes officiels de commercialisation. Évidemment, certains peuvent faire valoir que la qualité ou la promotion ne seront pas améliorées à moins que les organismes ne soient modifiés ou, au contraire, qu'on peut réussir sans changer les organismes.

Le président: Il y a beaucoup de questions au sujet des points que vous avez soulevés. En fait, j'en ai une douzaine sur l'aspect de la commercialisation elle-même et sur les domaines où nous nous sommes trompés. Dans l'un de vos communiqués vous avez fait valoir que le Canada est l'une des nations les plus compétentes dans le domaine de la pêche. Je me demande où nous nous sommes trompés si nous sommes si compétents.

M. Rabinovitch: Nous avons également fait beaucoup de choses qui sont très bien. Nous demeurons l'un des plus importants exportateurs mondiaux de produits de poisson. Tout n'est donc pas mauvais.

Le président: Je ne dis pas que tout est mauvais.

Le sénateur LeBlanc: Un document a-t-il été publié sur la qualité? J'aime l'analogie concernant le lait pasteurisé. Il a dû y avoir beaucoup de protestations lorsque les intéressés ont été informés qu'ils ne pouvaient pas vendre du lait à moins qu'il ne soit pasteurisé; cependant il n'y a plus de contestation aujourd'hui.

Je ne pense pas que nous puissions obtenir la qualité sans que cela ne vienne d'en haut et qu'il y ait de la bonne volonté. Je peux montrer beaucoup de cicatrices qui proviennent de négociations auxquelles j'ai participé et qui ont débuté simplement avec de la bonne volonté.

Le sénateur Kirby: Monsieur le président, il est agréable de terminer sur un point au sujet duquel le sénateur LeBlanc et moi-même sommes complètement d'accord.

Le président: Au nom de tous les membres du comité, je remercie les témoins d'avoir comparu aujourd'hui. Certaines de nos questions ont pu les surprendre, mais les fonctionnaires y ont bien répondu.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Fisheries and Oceans:

Mr. Victor Rabinovitch, Assistant Deputy Minister, Marketing and International Fisheries;

Mr. Joshua John, Director General, Marketing Directorate.

Du ministère des Pêches et des Océans:

M. Victor Rabinovitch, sous-ministre adjoint, Commercialisation et pêches internationales;

M. Joshua John, directeur général, Direction générale de la commercialisation.



First Session
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de*

Agriculture, Fisheries and Forestry

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Tuesday, May 7, 1985

Issue No. 6

First proceedings on:

The examination of the impact of the recommendations contained in the Report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk—Canada's Eroding Future".

WITNESS:

(See back cover)

L'Agriculture, des pêches et des forêts

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Le mardi 7 mai 1985

Fascicule n° 6

Premier fascicule concernant:

L'étude de l'impact des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir».

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin
Le Moyne	(or Doody)
*MacEachen	Robertson
(or Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin
Le Moyne	(ou Doody)
*MacEachen	Robertson
(ou Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate, Tuesday, March 26, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Sparrow, seconded by the Honourable Senator Riel, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine the impact of the recommendations contained in its Report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk - Canada's Eroding Future", tabled in the Senate on 6th November, 1984, and to inquire into any matter related thereto; and

That the papers and evidence received on the subject and the work accomplished during the Second Session of the Thirty-second Parliament be referred to the Committee.

After debate, and —

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, du mardi 26 mars 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Sparrow, appuyé par l'honorable sénateur Riel, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier l'impact des recommandations contenues dans son rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés - Le Canada compromet son avenir», déposé au Sénat le 6 novembre 1984, ainsi que toute question connexe; et

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet et les travaux accomplis au cours de la deuxième session du trente-deuxième Parlement soient déférés au Comité.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 7, 1985
(10)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:10 a.m., the *Deputy Chairman*, the Honourable Senator Herbert O. Sparrow, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Le Moyne, McGrand, Phillips and Sparrow. (4)

Other Senators present: The Honourable Senators Sherwood and Stewart. (2)

In attendance: Ms. Sally Rutherford, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witness:

From the Department of National Health and Welfare:

Mr. J. R. Hickman, Director, Bureau of Chemical Hazards, Environmental Health Directorate.

The Committee, in compliance with its Order of Reference of March 26, 1985, commenced consideration of the impact of the recommendations contained in its Report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk - Canada's Eroding Future".

Mr. Hickman made a statement and answered questions.

At 12:10 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 7 MAI 1985
(10)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts, se réunit aujourd'hui à 11 h 10, sous la présidence du vice-président, l'honorable sénateur Herbert O. Sparrow (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Le Moyne, McGrand, Phillips et Sparrow. (4)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Stewart et Sherwood. (2)

Également présent: M^{me} Sally Rutherford, chargée de recherche, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoïn:

Du ministère de la Santé nationale et du Bien-être social:

M. J. R. Hickman, directeur, Bureau des dangers des produits chimiques, Direction de l'hygiène du milieu.

Conformément à son ordre de référence du 26 mars 1985, le comité commence l'étude de l'impact des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés - Le Canada compromet son avenir».

M. Hickman fait une déclaration et répond aux questions.

À 12 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, May 7, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11.00 a.m. to examine the impact of the recommendations contained in the report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk"—Canada's Eroding Future".

Senator Herbert O. Sparrow (*Deputy Chairman*) in the Chair.

The Deputy Chairman: Honourable senators, before I introduce the witness this morning, I wish to thank honourable senators for the important part they played in the committee's report entitled "Soil at Risk". This is the first time the committee has met on that subject since the report was released, and I should like to take this opportunity to inform honourable senators of what the committee hopes to do in the future with respect to that report. We have arranged to hold a number of meetings so that witnesses can appear before the committee to discuss the report. The Minister of Agriculture has agreed to attend one of those meetings, although as yet no date has been set. A number of witnesses who appeared before the committee during its consideration of that matter said that there was a problem with soil conservation practices due to the high cost of necessary chemicals, so there has been a request that a study be conducted into that cost. Although the committee does not want to make a specific study of that, it does want to zero in on the problem in its further study of the report. In that regard I am only talking about reviewing the recommendations in the report to determine what the results of the report have been and how the report has been accepted by farm organizations and the Minister of Agriculture, and so forth.

So that is the direction in which we are going. There will be a limited number of meetings on the report, unless honourable senators think there should be more.

I believe a proposed list of meetings has been distributed to the members of the committee. I would appreciate it if the members of the committee could look at that and, if at all possible, make arrangements to attend those meetings.

Senator Phillips: Mr. Chairman, I notice that there are meetings scheduled for May 21, 29 and June 5. Have those meetings been cleared with the chairman, or will there be two meetings of the committee on those dates?

The Deputy Chairman: There is a question mark beside the meeting for May 29. The meeting for May 21 was cleared. Since June 5 is a Wednesday evening, I did not see any difficulty in holding a meeting then.

Senator Phillips: No one has checked with me respecting those proposed meetings.

Senator Sherwood: Is the meeting for May 29 tentative?

The Deputy Chairman: That is correct. There is a question mark beside that meeting. We will have to clear that.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 7 mai 1985

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures, pour étudier les répercussions des recommandations faites dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada et intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir».

Le sénateur Herbert O. Sparrow occupe le fauteuil.

Le vice-président: Honorables sénateurs, avant d'accueillir notre témoin, je tiens à remercier les honorables sénateurs pour leur importante contribution à la rédaction du rapport du Comité intitulé: «Nos sols dégradés». Le comité tient aujourd'hui sa première réunion sur cette question depuis la publication du rapport et j'en profite pour informer les honorables sénateurs de ce que le comité entend faire à ce sujet. Nous avons prévu un certain nombre de réunions pour que les témoins puissent venir devant le Comité discuter ce rapport. Le ministre de l'Agriculture a accepté d'assister à une de ces séances, bien qu'aucune date n'ait encore été fixée. Un certain nombre de témoins qui ont comparu devant le Comité, pendant qu'il délibérait sur cette question, ont dit qu'il existait, à propos des pratiques de conservation du sol, un problème attribuable aux prix élevés des substances chimiques requises, et ils nous ont demandé d'étudier la question des coûts. Bien que le Comité n'entende pas étudier particulièrement cette question, il veut quand même l'examiner au cours de l'étude plus détaillée qu'il fera du rapport. Je ne parle ici que de l'examen que le Comité fera des recommandations du rapport, pour déterminer quels en ont été les résultats et comment ce rapport a été accueilli par les associations agricoles, le ministre de l'Agriculture et ainsi de suite.

Telle sera donc l'orientation de nos délibérations. Le nombre de séances sera limité, à moins que les honorables sénateurs estiment qu'il devrait y en avoir plus.

Les membres du Comité ont reçu, je crois, la liste des séances. Je leur serais reconnaissant de l'étudier et, autant que possible, de faire en sorte d'y assister.

Le sénateur Phillips: Monsieur le président, je note que des réunions sont prévues pour les 21 et 29 mai ainsi que pour le 5 juin. Le président a-t-il été consulté ou alors, y aura-t-il deux séances du Comité à ces dates?

Le vice-président: Il y a un point d'interrogation après la séance du 29 mai. La question de la séance du 21 mai est réglée. Étant donné que la séance du 5 juin aura lieu un mercredi soir, je ne vois aucune difficulté de tenir une réunion à ce moment.

Le sénateur Phillips: Nul n'a vérifié auprès de moi la date de ces séances.

Le sénateur Sherwood: Cette date du 29 mai n'est-elle pas provisoire?

Le vice-président: Oui. Elle est suivie d'un point d'interrogation. Il faudra nous décider à son sujet.

[Text]

Officials from the Canadian Agricultural Chemicals Association indicated they wanted to appear before the committee but could not appear on a Tuesday. It was suggested that they appear on a Wednesday evening. I assumed—wrongly, I suppose—that Wednesday evenings were clear.

Senator Phillips: That is not the case.

The Deputy Chairman: How will we handle that, then, Senator Phillips?

Senator Phillips: I normally reserve Wednesday evening for meetings dealing with legislation, Mr. Chairman. While I have no particular objection to the committee meeting on Wednesday evening, I want to be sure we are not caught leaving legislation behind.

The Deputy Chairman: What are the mechanics for clearing it with you, Senator Phillips?

Senator Phillips: Mr. O'Brien normally telephones me. Arrangements should be made through him. That way I can co-ordinate meetings of committees dealing with legislation and meetings of committees conducting studies.

The Deputy Chairman: That will be cleared with you, then.

If there are no further questions, I now call on Mr. J. R. Hickman, Director, Bureau of Chemical Hazards, Environmental Health Directorate, Health Protection Branch, Health and Welfare Canada.

Mr. J. R. Hickman, Director, Bureau of Chemical Hazards, Environmental Health Directorate, Health Protection Branch, Health and Welfare Canada: Mr. Chairman, and members of the committee, it gives me pleasure to appear before you today to describe the role of the Department of National Health and Welfare in relation to pesticides in general and the pesticide registration system in Canada in particular.

Members of the committee will know that pesticides were first brought under federal regulatory control in 1937 by means of an act "to regulate the sale and inspection of agricultural economic poisons." That law was superseded by the Pest Control Products Act of 1939, which was, in turn, superseded by the present Pest Control Products Act passed in 1969.

Under the law, responsibility for the Pest Control Products Act rests solely with the Minister of Agriculture. In reality, the effort to evaluate products prior to registration under the PCPA is a highly co-operative effort shared by several departments. The Department of Agriculture relies extensively on input from three other core departments in making decisions related to the status of a particular pest control product. The Department of the Environment and Department of Fisheries and Oceans provide advice and guidance to the Department of Agriculture concerning the product's environmental impact and effects on fish respectively. Although the Minister of National Health and Welfare is not named in the act, National Health and Welfare is Agriculture's sole source of

[Traduction]

Les représentants de l'Association de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles souhaitent comparaître devant nous, mais ne sauraient le faire un mardi. Nous leur avons donc suggéré de venir mercredi soir. J'ai supposé, à tort j'imagine, que les mercredi soirs étaient libres.

Le sénateur Phillips: Il n'en est rien.

Le vice-président: Comment allons-nous procéder, sénateur Phillips?

Le sénateur Phillips: Je réserve normalement le mercredi soir pour une réunion portant sur la législation. Personnellement, je n'ai pas d'objection à ce que le Comité se réunisse un mercredi soir, mais je veux être sûr qu'il ne nous faudra pas pour autant négliger notre travail sur la législation.

Le vice-président: Comment faire, sénateur Phillips, pour trouver une date qui vous convienne?

Le sénateur Phillips: Normalement, M. O'Brien me téléphone. Les arrangements doivent être pris par son intermédiaire. Je puis alors coordonner les réunions du Comité qui portent sur la législation et celles des autres comités qui font des études.

Le vice-président: Il nous faudra donc régler cette affaire avec vous.

S'il n'y a pas d'autres questions, je cède la parole à M. J. R. Hickman, directeur, Bureau des dangers des produits chimiques, Direction générale de l'hygiène du milieu, Direction de la promotion de la santé, ministère de la Santé nationale et du Bien-être social du Canada.

M. J. R. Hickman, directeur, Bureau des dangers des produits chimiques, Direction générale de l'hygiène du milieu, Direction de la promotion de la santé, ministère de la Santé nationale et du Bien-être social du Canada: Monsieur le président et messieurs les membres du Comité, je suis heureux de vous exposer le rôle que le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social joue dans le domaine des pesticides en général et, plus particulièrement, dans le système qui régit au Canada l'homologation de ces substances.

Je rappelle aux membres du Comité que les pesticides ont fait l'objet d'une réglementation fédérale pour la première fois en 1937, par le truchement d'une loi visant à réglementer la vente et l'inspection des pesticides utilisés dans le secteur agricole, loi à laquelle est venue se substituer en 1939 la Loi sur les produits antiparasitaires et ensuite l'actuelle Loi sur les produits antiparasitaires adoptée en 1969.

La loi attribue en exclusivité au ministre de l'Agriculture toute la responsabilité pour le contrôle des produits antiparasitaires. En réalité, l'évaluation des produits, avant leur homologation au titre de la Loi sur les produits antiparasitaires, constitue un travail éminemment coopératif auquel contribuent un certain nombre de ministères. Le ministère de l'Agriculture compte énormément sur l'apport de trois autres ministères lorsqu'il s'agit de rendre une décision à propos d'un produit antiparasitaire donné. Le ministère de l'Environnement et celui des Pêches et Océans fournissent conseils et orientation au ministère de l'Agriculture à propos des effets et répercussions de ces produits sur l'environnement. Bien que le ministre de la Santé nationale et du Bien-être social ne soit pas mentionné

[Text]

advice and recommendations concerning the potential human health effects of pesticide products.

A memorandum of understanding signed in December 1982 defines the responsibilities of the two departments. Under the memorandum, the Department of Agriculture has full responsibility for the registration of agricultural chemicals. However, in determining labelling requirements and whether a registration should be granted, suspended, restricted or cancelled, the Department of Agriculture agrees to give full consideration to the Department of National Health and Welfare's advice and recommendations.

The department is, therefore, responsible for the evaluation of data and the provision of recommendations respecting occupational safety, restricted applications, cautionary labelling statements and any other requirements that will minimize or eliminate risk to users and to bystanders. This agreement also calls for conducting literature surveys and research programs relating to the safe use of pest control products.

Many pesticides are, of course, intended for use on agricultural crops. Section 4 (a) of the Food and Drugs Act states:

No person shall sell an article of food that

(a) has in or upon it any poisonous or harmful substance;

or that "is adulterated", as is found in subsection (d).

Division 15 of the Food and Drugs Act regulations further defines adulteration of food and includes extensive tables that establish "tolerances" for residues of agricultural chemicals in or upon food. Tolerances are concentrations of pesticides that are permitted in specified foods, and below which those foods are deemed not to be adulterated.

Thus, the department has two related but distinct roles related to pesticides: First of all, to act as the principal health advisor to the Department of Agriculture in discharging its responsibilities under the Pest Control Products Act; secondly, to ensure the safety of food sold in Canada through administration of the relevant parts of the Food and Drugs Act.

In order to fulfill these roles, the department carries out a number of programs related to the following:

(I)

Safety evaluation of pest control products prior to registration by the Department of Agriculture, including consideration of occupational and bystander hazards, and the establishment, where required, of tolerances under the Food and Drugs regulations;

(II)

establishment of tolerances for pesticides not registered in Canada but likely to be present on imported foods;

[Traduction]

dans la loi, il n'en est pas moins, pour l'agriculture, la seule source de conseils et de recommandations au sujet des répercussions que les produits antiparasitaires pourraient avoir sur la santé de l'homme.

Un accord interministériel, signé en décembre 1982, définit les responsabilités attribuées aux deux ministères. En vertu de cet accord, le ministère de l'Agriculture est entièrement responsable pour l'homologation des substances chimiques agricoles. Toutefois, pour déterminer le libellé des étiquettes, et décider si il y a lieu d'accorder, de suspendre, de limiter ou d'annuler un brevet, le ministère de l'Agriculture convient de tenir compte des conseils et recommandations du ministère de la Santé nationale et du Bien-être social.

Le ministère est donc responsable de l'évaluation des données et de l'énoncé de recommandations au sujet de la sécurité professionnelle, de l'utilisation restreinte, des cautions données sur les étiquettes et de toute autre condition qui réduit ou supprime le risque que courent les usagers et la population en général. Cette convention prévoit également des enquêtes portant sur les œuvres et les programmes de recherche relatifs à l'utilisation sécuritaire des produits antiparasitaires.

Nombre de pesticides sont, bien sûr, utilisés en agriculture. Le paragraphe 4a) de la Loi des aliments et drogues stipule:

Nul ne doit vendre un aliment

a) qui contient ou porte une substance toxique ou délétère;

ou qui «est falsifié», aux termes du paragraphe d).

Le titre 15 du règlement sur les aliments et drogues définit de façon plus détaillée la falsification des produits alimentaires en y joignant des tableaux complets qui établissent les «tolérances» des résidus de produits chimiques agricoles qui se trouvent dans les produits alimentaires ou leur sont ajoutés. Les tolérances sont en somme des concentrations de pesticides autorisées dans des produits alimentaires particuliers et en-deçà desquels ces produits alimentaires sont réputés non falsifiés.

Ainsi, le ministère joue deux rôles distincts, mais connexes, au sujet des pesticides: il agit d'abord à titre de conseiller principal sur la santé, auprès du ministère de l'Agriculture, en assumant les responsabilités qui lui incombent en vertu de la Loi sur les produits antiparasitaires et, ensuite, il veille sur la qualité des substances alimentaires vendues au Canada par sa mise en application des dispositions pertinentes de la Loi sur les aliments et drogues.

Pour jouer ces rôles, le ministère applique un certain nombre de programmes qui se rapportent aux points suivants:

(I) L'évaluation de l'innocuité des produits antiparasitaires avant leur homologation par le ministère de l'Agriculture, y compris l'étude des risques professionnels et de ceux que court la population, et l'établissement, là où cela est nécessaire, de tolérance, en vertu du Règlement sur les aliments et drogues;

(II) l'établissement de tolérances pour des pesticides non homologués au Canada, mais que peuvent contenir ou porter des produits alimentaires importés;

[Text]

(III)
periodic re-evaluation of the safety-in-use of pesticides on the market;

(IV)
monitoring and surveillance of food commodities in the marketplace for pesticide residues;

(V)
monitoring of drinking water supplies for pesticide contamination;

(VI)
research to support (I) to (V) above, including toxicity investigations and the development and validation of analytical methods to measure pesticide residues in food and water;

(VII)
informing the Canadian public, in general, and specific high-risk groups such as pesticide formulators and applicators, about the hazards of pesticides and measures that can be taken to reduce risks.

I understand that your current interest stems, in part, from representations made to you previously about the high cost of pesticides in Canada.

I should inform you that the Department of National Health and Welfare does not impose any direct charges related to its activities on pesticides.

On the other hand, the department does require that those seeking registration of pesticides under the PCP Act submit the results of testing carried out on their products. Although the cost of testing will vary from one product to another, it can be assumed that it will cost about \$2 million to undertake the health and safety tests on a pesticide which has not been previously registered. Industry figures show that toxicity and metabolism tests, that is, the health and safety tests, make up approximately 13 per cent of the total research and development expenditures on chemical pesticides used in agriculture and forestry. Although the costs of R & D have increased over the years, the proportion required for health-related studies has remained within the range of 11 per cent to 14 per cent during the period 1967 to 1978 for which data are available. Of course, health and safety tests are of universal applicability so that these costs must be offset against world-wide sales, of which the Canadian market usually represents a small part. It is only rarely that manufacturers are asked to undertake specific health and safety tests in order to satisfy particular concerns in Canada.

By their nature, most pesticides are toxic substances—some of them extremely toxic. The procedures that have been developed in Canada over the years allow Agriculture Canada, the responsible department, to take informed decisions based upon risk-benefit comparisons. We in the Department of National Health and Welfare believe that these procedures have well served to permit Canadians in general, and Canadian farmers

[Traduction]

(III) la réévaluation périodique de l'innocuité des pesticides vendus sur le marché;

(IV) la surveillance des produits alimentaires vendus sur le marché pour y détecter, le cas échéant, des résidus de pesticides;

(V) la surveillance des approvisionnements en eau potable pour y déceler, le cas échéant, la contamination par les pesticides;

(VI) la recherche, pour appuyer les dispositions (I) à (V) ci-dessus, y compris la recherche dans le domaine de la toxicité et le développement et la validation de méthodes analytiques visant à mesurer les résidus de pesticides dans les produits alimentaires et l'eau;

(VII) informer le public canadien, en général, et les groupes particuliers qui courent de gros risques comme ceux qui préparent les pesticides ou les utilisent, sur l'innocuité des pesticides et les mesures propres à en réduire les dangers.

J'ai cru comprendre que vous vous intéressez actuellement à cette question, en partie à cause des représentations qui vous ont été déjà faites au sujet du coût élevé des pesticides au Canada.

Je tiens à vous dire que le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social n'impose aucun droit direct relativement au rôle qu'il joue dans l'évaluation de l'innocuité des pesticides.

D'autre part, le ministère exige de ceux qui veulent homologuer leurs pesticides en vertu de la Loi sur les produits antiparasitaires qu'ils soumettent les résultats des essais qu'ils ont faits de leurs produits. Bien que le coût des essais varie d'un produit à l'autre, on peut tenir pour acquis qu'il en coûtera environ 2 millions de dollars pour faire des essais aux fins d'hygiène et de sécurité sur un pesticide qui n'a pas été déjà homologué. Les chiffres établis par l'industrie démontrent que les essais de toxicité et de métabolisme, c'est-à-dire les essais aux fins d'hygiène et de sécurité, constituent approximativement 13 pour cent de toutes les dépenses de recherche et de développement effectués sur les pesticides utilisés en agriculture et en foresterie. Bien que les frais de R et D aient augmentés au cours des ans, la proportion affectée aux études portant sur la santé est demeurée entre 11 et 14 p. 100 pour la période de 1967 à 1968, pour laquelle nous disposons de données. Sans doute, les essais aux fins d'hygiène et de sécurité sont applicables universellement, de sorte que ces coûts peuvent être amortis par les ventes à l'échelle mondiale, dont le marché canadien représente habituellement une modeste fraction. Il arrive rarement que l'on demande aux manufacturiers de se livrer à des essais spéciaux aux fins d'hygiène et de sécurité, en rapport avec une situation particulière au Canada.

La plupart des pesticides sont, de par leur nature, des substances toxiques, certains d'entre eux le sont même extrêmement. Les procédures qui ont été établies au Canada avec les années permettent à Agriculture Canada de prendre sciemment des décisions qui tiennent compte des risques et des avantages. Le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social estime que ces procédures nous ont bien servi et ont permis à la

[Text]

in particular, to enjoy the benefits of pesticides while receiving assurance of a high degree of health protection.

I would be pleased to respond to any questions on the role and responsibilities of the department in relation to pesticides.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Hickman. Honourable senators, are there any questions?

Senator Steuart: On page 2 of the brief it is stated:

... however, in determining labelling requirements and in determining whether a registration should be granted, suspended, restricted or cancelled, the Department of Agriculture agrees to give full consideration to the Department of National Health and Welfare's advice and recommendations.

When push comes to shove, who wins? Does "full consideration" mean that, if you say it is harmful, they could still go ahead and say, "We gave it full consideration."?

Mr. Hickman: That is correct. The Department of Agriculture has the responsibility under the legislation and has the final say.

Senator Steuart: Has it happened very often that you say something is dangerous and they say they will go ahead any way?

Mr. Hickman: In reality the nature of advice given by the Department of National Health and Welfare is to point out to Agriculture Canada any hazards that may be associated with the use of the product, and the question of how that risk is to be managed is the responsibility of Agriculture Canada. Managing the risk can involve a range of things, including precautionary labelling statements and placing the pesticides into a restricted category so that only certain classes of application may, in fact, be used for that product. It could require the use of protective clothing and, in the final analysis, could result in non-registration or virtual banning of the product. The choice of those options is exercised by Agriculture Canada.

Senator Steuart: It seems to me in the case of dangerous chemicals that the Department of Health and Welfare should surely have the final say. I am rather surprised that they do not, and perhaps you are surprised too.

Senator McGrand: We have had pesticides with us for quite some time. What evidence is there that these pesticides accumulate in the soil from year to year and that that accumulation could become a menace to society?

Mr. Hickman: That very much depends upon the particular pesticide. It is certainly true that many of the pesticides used extensively in the past have accumulated in soil to the point where they may present a potential threat, particularly to non-human life forms. Currently, both industry and government are conscious of the difficulties that have sometimes arisen in the past, and testing to ensure beyond reasonable doubt that

[Traduction]

population canadienne ainsi qu'aux agriculteurs de profiter des avantages des pesticides, tout en demeurant assurés d'une excellente protection de notre santé.

Je me ferai un plaisir de répondre aux questions que vous voudrez bien me poser sur le rôle et les responsabilités que le ministère assume dans le domaine des pesticides.

Le vice-président: Merci, monsieur Hickman. Honorables sénateurs, avez-vous des questions à poser?

Le sénateur Steuart: A la page 2 de votre mémoire, vous dites:

... toutefois, pour préciser le libellé de l'étiquette et décider s'il y a lieu d'accorder, de suspendre, de restreindre ou d'annuler l'homologation, le ministère de l'Agriculture convient de considérer sérieusement les conseils et recommandations du ministère de la Santé nationale et du Bien-être social.

Mais en définitive, qui l'emporte? Considérer sérieusement ne signifie pas que, ayant déclaré une substance nuisible, on l'utilise quand même en disant qu'on a sérieusement considéré la question.

M. Hickman: C'est exact. Le ministère de l'Agriculture est responsable devant la loi et c'est lui qui a le dernier mot.

Le sénateur Steuart: Arrive-t-il souvent que vous déclariez une substance dangereuse et que l'on décide de l'utiliser quand même?

M. Hickman: En réalité, le rôle du ministère de la Santé nationale et du Bien-être social se résume à signaler à Agriculture Canada tout risque qui peut être lié à l'utilisation d'un produit, la manière dont ce risque doit être traité incombant à Agriculture Canada. Elle peut prendre la forme d'une mise en garde sur l'étiquette ou du classement des pesticides dans une catégorie restreinte, de sorte que seulement certaines applications lui soient réservées. Elle peut aussi comprendre l'emploi des vêtements de protection ou, ultimement, le refus de l'homologation ou l'interdiction du produit. Il revient à Agriculture Canada d'exercer son choix quant à l'un de ces divers moyens.

Le sénateur Steuart: Il me semble que, dans le cas de produits chimiques dangereux, le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social devrait avoir le dernier mot. Je serais réellement surpris d'apprendre qu'il ne l'a pas, et vous le seriez peut-être également.

Le sénateur McGrand: Il y a des pesticides que nous utilisons depuis quelque temps déjà. Est-il établi que ces pesticides s'accumulent d'année en année dans la terre et que cela pourrait devenir dangereux pour la société?

M. Hickman: Tout dépend du pesticide. Sans doute, plusieurs pesticides qui ont été utilisés abondamment dans le passé, se sont accumulés dans le sol au point de représenter un risque potentiel, surtout aux formes de vie autres que la vie humaine. L'industrie et le gouvernement savent très bien qu'il y a eu, dans le passé, des difficultés et on exige du fabricant qu'il se livre à des essais pour empêcher que cela se reproduise avec les nouveaux pesticides.

[Text]

this does not occur with new pesticides is required as part of the submission from the manufacturer.

Senator McGrand: Could you name a pesticide in relation to which this has occurred?

Mr. Hickman: I have in mind particularly the organo-chlorine pesticides. There is a whole family of pesticides that include such materials as DDT, aldrin, dieldrin and mirex. They are a family of pesticides that are extremely persistent in the environment.

Senator Phillips: I have one question for clarification which relates to the role of the Department of National Health and Welfare and the Department of Agriculture. Who does the testing to see if the pesticides that have accumulated in the soil are being carried through in the products or vegetables that are being sold? Is it the Department of Agriculture or the Department of National Health and Welfare?

Mr. Hickman: That testing would be done by the Department of Agriculture or by the manufacturer of the particular pesticide. That kind of testing that you are referring to would not normally be done by the Department of National Health and Welfare.

Senator Phillips: Mr. Chairman, I find myself in agreement with Senator Stewart that it is rather strange that the Department of Agriculture is doing the testing when surely the Department of National Health and Welfare should be doing it, and I suggest that the committee consider recommending a change in policy.

The Deputy Chairman: It is clear that the Department of National Health and Welfare does the review but that the final say is with Agriculture Canada.

Senator Phillips: My question dealt with testing vegetables and so on to see if the accumulation of pesticides in the soil is affecting the vegetables.

Mr. Hickman: Of course, when we talk about the final part of the chain where, the vegetable is offered for sale for human consumption, then, of course, the Department of Health and Welfare does come back into the picture through regulations under the Food and Drugs Act which limit the amount of pesticide residues in vegetables.

Senator Phillips: That was the point I intended to make.

Mr. Hickman: I thought you were referring to the pathways to reach that point.

Senator Stewart: I am sure there is a conflict of interest between the two departments, with the Department of Health erring on the side of being supersafe and the Department of Agriculture wanting to get some of these very effective pesticides in the hands of farmers so that they can increase their yield. I would think it should be left in the hands of the Department of Health.

It would be interesting if the chairman could have someone ascertain the situation because I am sure that there are two sides to this story and that they have arrived at where they are now over a period of years.

[Traduction]

Le sénateur McGrand: Pouvez-vous nous donner le nom d'un pesticide qui en a fait l'objet?

M. Hickman: L'organo-chlorine me vient à l'esprit. Il y a toute une catégorie de pesticides qui comprennent ces substances comme le DDT, l'aldrine, la dieldrine et le mirex. Ces pesticides sont extrêmement persistants dans l'environnement.

Le sénateur Phillips: Une précision, je vous prie, au sujet du rôle du ministère de la Santé nationale et du Bien-être social ainsi que de celui du ministère de l'Agriculture. Qui effectue les essais pour déterminer si les pesticides qui se sont accumulés dans le sol sont absorbés par les produits agricoles ou les légumes que l'on nous vend? Est-ce le ministère de l'Agriculture ou le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social?

M. Hickman: Ces essais sont effectués par le ministère de l'Agriculture ou par le fabricant du pesticide. Ce genre d'essai auquel vous faites allusion ne serait pas effectué d'office par le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social.

Le sénateur Phillips: Monsieur le président, je conviens avec le sénateur Stewart qu'il est plutôt étrange que le ministère de l'Agriculture effectue les essais, tandis que le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social devrait s'en charger et je suggère que le comité pourrait recommander de modifier cette politique.

Le vice-président: Il est clair que c'est le ministère de la Santé qui effectue les tests, mais que c'est Agriculture Canada qui a le dernier mot.

Le sénateur Phillips: Ma question portait sur les tests que doivent subir les légumes, etc., pour voir si l'accumulation de pesticides dans le sol n'a pas affecté leur qualité.

M. Hickman: Il est certain qu'au bout de la chaîne, lorsque les légumes sont offerts à la consommation, le ministère de la Santé et du Bien-être social revient aux siens pour faire appliquer la réglementation adoptée en vertu de la Loi des aliments et drogues qui limite la quantité de résidus de pesticides pouvant être contenue dans les légumes.

Le sénateur Phillips: C'est là où je voulais en venir.

M. Hickman: Je croyais que vous vouliez parler des étapes qui précèdent l'examen des légumes offerts à la consommation.

Le sénateur Stewart: Je suis certain qu'il y a un conflit d'intérêt entre le ministère de la Santé qui prêche la sécurité à tout prix et le ministère de l'Agriculture qui veut que les agriculteurs puissent utiliser certains de ces puissants pesticides pour accroître leur récolte. Je pense que la responsabilité des tests devrait être assumée par le ministère de la Santé.

Il serait intéressant que le président demande à quelqu'un de venir éclaircir la situation, car j'ai vraiment l'impression qu'il faudrait entendre l'autre son de cloche et qu'il a fallu des années pour en arriver là.

[Text]

It seems rather obvious that the Department of National Health and Welfare should have in mind the individuals who are handling these chemicals and that that should be their first consideration. However, it seems that the control has ended up—or perhaps it has always been there—in the hands of the Department of Agriculture who may put the emphasis on the use of the chemical rather than on safety. To your knowledge, was the situation ever the reverse?

Mr. Hickman: Not to my knowledge, no, senator.

Senator Phillips: Would you give us some indication of the type of testing and the amount of testing that is carried out on vegetables to see if there are any pesticides being absorbed?

Mr. Hickman: There is an ongoing program of taking fruits and vegetables from the market and subjecting those to analysis for pesticide residues. I regret I cannot tell you the size of that program, but it is substantial.

Senator Phillips: What is the nature of the testing being carried out?

Mr. Hickman: It is to investigate the health and safety of the product. Those tests involve administration of the material to laboratory animals to consider acute and chronic toxicity; the potential to cause cancer; the potential to cause birth defects; and those kinds of matters.

We then look to see what is the potential for human exposure under the proposed use conditions. From the first set of tests we learn a maximum dose which can be tolerated without causing ill effects and we then equate that with the potential exposure.

Senator Sherwood: Mr. Hickman, I should like to follow along on the point that has been raised by my colleagues. On page 4 of your brief you mention high risk groups such as pesticide formulators and applicators. Are you generally satisfied that there is sufficient information in the hands of the applicators on the farm where the application of the pesticide takes place? Are they sufficiently informed to handle, with a high degree of safety, the pesticides in use today?

Mr. Hickman: One always feels that more could be done in that respect. The main instrument for information, of course, is the label of the product. We go to great pains to ensure that the label is both comprehensive and readily intelligible.

Senator Sherwood: Is it the Department of Health which goes to those great pains or is it the Department of Agriculture?

Mr. Hickman: The responsibility rests with the Department of Agriculture. On the other hand, we do review that and give the Department of Agriculture our comments.

There are a number of other activities in which we engage. We have produced departmental publications to guide those who are involved in, for example, aerial spray applications. My

[Traduction]

Il me semble très évident que le ministère de la Santé et du Bien-être social devrait d'abord se préoccuper de ceux qui manipulent ces produits chimiques. Je m'explique mal comment ce contrôle a fini par échoir (ou peut-être en a-t-il toujours été ainsi) au ministère de l'Agriculture qui, lui, met davantage l'accent sur l'utilisation de produits chimiques plutôt que sur la sécurité. A votre connaissance, la situation a-t-elle jamais changé?

M. Hickman: Non, pas à ma connaissance, sénateur.

Le sénateur Phillips: Pourriez-vous nous donner une idée du genre et du nombre de tests auxquels sont soumis les légumes pour voir s'ils n'ont pas absorbé de pesticides?

M. Hickman: Il existe un programme permanent en vertu duquel des échantillons de fruits et de légumes sont retirés du marché et soumis à des analyses pour voir s'ils ne contiennent pas de résidus de pesticides. Je regrette de ne pouvoir vous préciser l'envergure de ce programme, tout ce que je peux vous dire c'est que sa portée est assez considérable.

Le sénateur Phillips: Quelle est la nature des tests effectués?

M. Hickman: Ces tests consistent à vérifier si le produit ne présente pas de danger pour la santé de son utilisateur. A cette fin, le produit en question est administré à des animaux de laboratoire afin de voir s'il peut provoquer des intoxications aiguës et chroniques; s'il peut causer le cancer; s'il peut entraîner des malformations fœtales; et s'il peut être la source de problèmes de santé quelconques.

Nous vérifions ensuite la quantité de pesticides à laquelle est susceptible d'être exposé l'utilisateur dans des conditions normales. La première série de tests nous renseigne sur la dose maximum qui peut être tolérée sans causer de torts à la santé. Il ne reste donc plus qu'à comparer cette quantité à celle à laquelle est susceptible d'être exposé l'utilisateur.

Le sénateur Sherwood: Monsieur Hickman, j'aimerais à mon tour revenir sur le point soulevé par mes collègues. A la page 4 de votre mémoire, vous faites état des groupes à risques élevés comme ceux qui préparent et utilisent les pesticides. Croyez-vous que les agriculteurs qui ont recours aux pesticides disposent d'informations suffisantes ou sont suffisamment renseignés sur la façon de manipuler, en toute sécurité, les pesticides offerts à l'heure actuelle sur le marché?

M. Hickman: Plusieurs soutiendront qu'on n'est jamais trop prudent dans ce domaine. Pour ma part, je pense que l'étiquette du produit constitue la principale source d'information. Nous nous donnons beaucoup de mal pour faire en sorte que cette étiquette soit compréhensible et facilement intelligible.

Le sénateur Sherwood: Est-ce le ministère de la Santé ou le ministère de l'Agriculture qui se donne tout ce mal?

M. Hickman: Cette responsabilité incombe au ministère de l'Agriculture, mais nous avons quand même notre mot à dire à ce sujet.

Nous sommes engagés dans un certain nombre d'autres activités connexes. Par exemple, nous avons publié des brochures à l'intention de ceux qui s'occupent de la pulvérisation aérienne

[Text]

staff makes a number of presentations each year to various farm associations and to safety associations to try to stress the elementary precautions which should be taken.

Senator Sherwood: At this particular time, which is the fortieth anniversary of VE Day, we hear a lot on the news about this subject. Shortly after the cessation of hostilities in the Second World War, as I recall from my days in agriculture, there was a large expansion in the use of pesticides and herbicides. I have a degree of personal interest because I am one of those affected from dusting crops with DDT. I do not think we were aware of the safety precautions that should have been taken at that time. Is there sufficient information today so that applicators will not damage their health by the use of pesticides and herbicides.

Mr. Hickman: All I can say is that we are very conscious of this. My department was granted substantial additional resources in the last fiscal year for specific programs related to better information for users of pesticides and chemicals.

Senator McGrand: When you answered my question about accumulation of pesticides in the soil you mentioned a danger to non-humans. What do you mean by a "non-human danger"?

Mr. Hickman: I was thinking of the fauna and flora which will be associated with that soil, specifically, such creatures as the earthworms of the soil or birds which may be affected if they eat them. I believe the human side is under control because the pesticide residues in the crops are controlled.

Senator Sherwood: Fish would probably also be affected.

Mr. Hickman: Fish would be affected from runoff, yes.

Senator McGrand: What is the danger from acid rain on maple trees? I recently read that maple trees are being destroyed by acid rain. Is that a true statement?

Mr. Hickman: You are asking me a question that is outside my field of expertise, senator. There is, of course, a substantial program in the Forestry Service on the effects of acid rain on our forests. It may be that you will want to speak to officials of the Forestry Service at some point.

The Deputy Chairman: One of the problems brought to our attention was the increased cost of pesticides due to the testing and licensing procedures in place. We have not zeroed in on that aspect yet this morning.

Are we overregulated in this area? Are the licensing requirements for pesticides too tough?

On page 4 of your brief you state:

I should inform you that the Department of National Health and Welfare does not impose any direct charges related to its activities on pesticides.

[Traduction]

de pesticides. Mon personnel présente chaque année un certain nombre d'exposés à l'intention de différentes associations d'agriculteurs et d'intervenants en matière de sécurité, pour essayer d'insister sur les précautions élémentaires à prendre.

Le sénateur Sherwood: Ce sujet est particulièrement d'actualité ces jours-ci, où l'on commémore le quarantième anniversaire de la fin de la Seconde guerre mondiale. Je me souviens que peu après la cessation des hostilités, du temps où j'étais moi-même agriculteur, l'utilisation des pesticides et des herbicides avait connu un grand essor. Si je vous parle de cela, c'est que j'ai moi-même été l'une des victimes de l'arrosage au DDT. Je ne pense pas que nous ayons été suffisamment informés à l'époque des précautions à prendre pour manipuler ce produit. Le point où je veux en venir est le suivant: Les utilisateurs disposent-ils aujourd'hui d'informations suffisantes pour manipuler les pesticides et les herbicides sans risque pour leur santé?

M. Hickman: Tout ce que je peux vous dire, c'est que nous sommes très conscients de ce problème. Mon ministère a eu droit à une augmentation sensible de ses ressources au cours de la dernière année financière pour mettre sur pied des programmes précis visant à mieux informer les utilisateurs de pesticides et de produits chimiques.

Le sénateur McGrand: Lorsque vous avez répondu à ma question au sujet de l'accumulation de pesticides dans le sol, vous avez fait mention d'un danger pour les non-humains. Qu'entendez-vous par «danger pour les non-humains»?

M. Hickman: Je faisais référence à la faune et à la flore qui sont en contact avec ce sol, comme les vers contenus dans le sol ou les oiseaux qui peuvent être affectés. Je crois qu'il n'y a aucun danger pour les humains, puisque les résidus de pesticides dans les récoltes font l'objet d'un contrôle.

Le sénateur Sherwood: Le poisson est probablement affecté lui aussi.

M. Hickman: A long terme, oui.

Le sénateur McGrand: Qu'en est-il du danger que présentent les pluies acides pour les érables? J'ai récemment entendu dire que les érables pouvaient être détruits par les pluies acides. Est-ce vrai?

M. Hickman: Vous me posez là une question qui ne relève pas de ma compétence, sénateur. Il existe bien sûr, au Service des forêts, un important programme portant sur les effets des pluies acides sur nos forêts. Vous voudriez peut-être vous adresser à des représentants de ce service à ce sujet.

Le vice-président: L'un des problèmes portés à notre attention a trait à l'augmentation du coût des pesticides qui serait attribuable aux tests effectués et aux formalités d'homologation existantes. Nous ne nous sommes pas encore penchés sur cet aspect ce matin.

Ce domaine est-il vraiment trop réglementé? Les formalités d'homologation manquent-elles de réalisme?

A la page 4 de votre mémoire, vous affirmez ceci:

Je dois vous informer que le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social n'impose aucuns frais directs pour soumettre les pesticides à des tests.

[Text]

Other than direct charges, what is there that would lead the various agricultural associations to believe that government action pertaining to the testing and licensing of pesticides results in drastically increased costs?

They talked about having no real price competition within the industry; they talked about price collusion as a result of the chemical companies having a monopoly on certain products because of the licensing requirements.

What role does your department play in that area? What complaints has your department heard regarding actions of the department that would lead to an increase in the cost of these pesticides?

Mr. Hickman: There is an indirect cost, Mr. Chairman, that being the cost of health and safety testing, which ultimately appears in the final product cost. As I indicated in my initial remarks, that is a cost that must be apportioned to worldwide sales and not Canadian sales alone.

The testing requirements in Canada are very similar, if not identical, to those in the United States. It is a fact that virtually the same registration requirements exist in Canada and the United States. On occasion, there has been a difference in point of view between the Environmental Protection Agency of the United States and ourselves relating to the interpretation of a test, with the result that we, as a department, have requested the manufacturer to undertake some additional health and safety testing. On a number of occasions the manufacturer has informed us that the scale of the Canadian market is such that it would not be in the interests of the manufacturer to undertake that additional testing.

It is for that reason that I say that the greater part of the cost of routine testing is borne by markets other than the Canadian market.

In talking to the agricultural chemical associations you may be given the impression that there is a substantial cost to industry because of the time that it takes to obtain registration in Canada, a cost which is then, of course, passed on in the price of the product.

In that regard, I can only tell you that in recent years the number of staff employed by the Department of National Health and Welfare for this purpose has been increased substantially so as to avoid the backlogs which did occur in previous years. Currently, our turn-around time, on average, is about two and one-half months from the time that we receive a submission containing all of the required data to the time we have completed our review and provided our recommendations to the Department of Agriculture. I submit that that is not an unreasonable length of time, given the complexity of the review which is necessary.

Part of the difficulty in that connection has been a failure on the part of those applying for registration to provide initially all of the information required for review.

[Traduction]

Comment se fait-il alors, si aucuns frais directs ne sont imposés, que les différentes associations d'agriculteurs soient d'avis que les mesures prises par le gouvernement à l'égard de l'analyse et de l'homologation des pesticides ont entraîné une hausse radicale des coûts?

Ces associations estiment qu'il n'y a aucune forme de concurrence dans l'industrie et qu'en raison des exigences en matière d'homologation, il y a collusion entre les fabricants de produits chimiques qui détiennent le monopole de la fabrication de certains produits.

Quel est le rôle de votre ministère à cet égard? Avez-vous reçu des plaintes concernant l'augmentation du coût des pesticides attribuable aux mesures prises par votre ministère?

M. Hickman: Il y a, monsieur le président, un coût indirect imputable aux tests effectués pour vérifier si le produit ne présente pas de danger pour la santé et la sécurité, qui finit par se refléter dans le coût du produit. Comme je l'ai indiqué dans mes remarques préliminaires, ce coût se répercute aussi sur les ventes mondiales et non seulement sur les ventes conclues au Canada.

Les tests effectués au Canada sont comparables, si ce n'est identiques, à ceux qu'on fait aux États-Unis. Il est aussi connu que les exigences du Canada en matière d'homologation sont pratiquement les mêmes que celles en vigueur aux États-Unis. Il nous est arrivé à l'occasion de n'être pas d'accord avec l'Agence américaine de protection de l'environnement au sujet de l'interprétation des résultats d'un test et d'avoir demandé au fabricant de procéder à certains autres tests pour vérifier si le produit ne présentait pas de danger pour la santé et la sécurité. A un certain nombre de reprises, le fabricant nous a indiqué qu'étant donné l'importance relative du marché canadien, il ne voyait pas l'intérêt pour lui de procéder à ces autres tests.

C'est là la raison pour laquelle j'estime que le coût réel des tests de routine n'est pas particulier au marché canadien.

Lorsque vous vous êtes adressés aux associations de fabricants de produits chimiques utilisés à des fins agricoles, vous avez peut-être eu l'impression qu'il en coûtait beaucoup à l'industrie pour obtenir l'homologation de ses produits au Canada, et qu'elle devait, de ce fait, en augmenter le prix.

A cet égard, je peux simplement dire que, ces dernières années, le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social a un personnel plus nombreux affecté à l'homologation des produits, de façon à éviter des retards du genre de ceux qu'on a connus au cours des années précédentes. A l'heure actuelle, le délai pour obtenir l'homologation est en moyenne de deux mois et demi, à partir du moment où nous recevons la demande avec toutes les données nécessaires jusqu'à celui où nous terminons notre enquête et où nous formulons nos recommandations à l'intention du ministère de l'Agriculture. Je pense qu'il s'agit là d'un délai raisonnable, compte tenu de la complexité de l'enquête préliminaire.

La plupart des retards enregistrés sont attribuables au fait que beaucoup de demandeurs omettent de fournir, dès le début, tous les renseignements nécessaires à l'enquête.

[Text]

In that context, we have worked closely with Agriculture Canada and the industry's trade associations to develop guidelines specifying the content of the data package that will be necessary for us to undertake the review.

That will give you some idea, Mr. Chairman, of the indirect costs, how they arise, and what we have been attempting to do to minimize them.

The Deputy Chairman: Are there currently, or have there been in the past, any Canadian companies trying to formulate and produce pesticides in Canada? If not, then why not? And if they were to do so, what would they have to go through to get a pesticide licensed for use in Canada?

Mr. Hickman: With very few exceptions, the active ingredients of pesticides are imported into Canada and not manufactured here. There are only one or two exceptions to that.

The Canadian pesticide industry tends to import the active ingredient and to then formulate it and package it for sale within Canada by mixing it with various diluents and solvents, and so on.

In order to register that for use in Canada, it would be necessary for the manufacturer to apply to Agriculture Canada for registration under the Pest Control Products Act, and to support that with a submission of data which would establish a number of things, among which would be the health and safety of the product. Others being, for example, the efficacy of the product: Will it do the job that is claimed? There are other aspects to the submission other than the health and safety data.

Once that review has been completed, provided there are no concerns, the product would be registered, whereupon it could be legally sold in Canada. That does not mean that it could be used everywhere in Canada, because it then becomes subject to provincial jurisdiction. Many provinces in fact have pesticide legislation which is somewhat restrictive in nature.

The Deputy Chairman: Why are we not having research carried out on the active ingredients in Canada? Is that a licensing problem?

Mr. Hickman: The manufacturers of pesticides in general—and generalizations can be dangerous—are large multinational corporations, many of which are based in the United States, where they have their R&D laboratories wherein they undertake product development.

The Deputy Chairman: How are the active ingredients that are imported into Canada approved? The active ingredient has to be approved first and then the finished product.

Does Canada accept the research done on the active ingredients in the United States, or does there have to be a complete testing done in Canada?

Mr. Hickman: I can only speak to the aspect of health and safety data as that is the only area about which I am knowledgeable. But for health and safety data we will accept the

[Traduction]

Pour remédier à cette situation, nous avons travaillé en étroite collaboration avec Agriculture Canada et les associations commerciales qui regroupent des intervenants de l'industrie afin d'établir des lignes directrices au sujet de la nature des renseignements dont nous avons besoin pour effectuer notre enquête.

Voilà qui vous donne une idée, monsieur le président, des coûts indirects et de leur origine, ainsi que des moyens que nous mettons en œuvre pour minimiser leur portée.

Le vice-président: Y a-t-il en ce moment, ou y a-t-il déjà eu, des entreprises canadiennes qui ont tenté de préparer ou de produire des pesticides ici même au pays? Dans la négative, pourquoi? Et dans l'affirmative, quelles formalités doivent-elles remplir pour obtenir l'homologation de leur produit au Canada?

M. Hickman: A de très rares exceptions, les constituants actifs que renferment les pesticides sont importés au Canada et ne sont pas fabriqués ici. Il y a qu'une ou deux exceptions à cette règle.

L'industrie canadienne des pesticides se limite surtout à importer les constituants actifs nécessaires, à les préparer et à les emballer pour les vendre ensuite au Canada, après leur avoir ajouté différents diluants et solvants.

Pour obtenir l'homologation de son produit en vue de son utilisation au Canada, le fabricant doit, aux termes de la Loi sur les produits antiparasitaires, présenter une demande d'homologation à Agriculture Canada en y annexant toutes les données qui serviront notamment à établir si le produit en question n'est pas susceptible de mettre en danger la santé et la sécurité de son utilisateur, ou à vérifier son efficacité. Le mémoire traite aussi d'autres questions que celles relatives à la santé et à la sécurité des utilisateurs de pesticides.

Une fois que l'enquête est terminée, s'il n'y a aucun problème, le produit est homologué et peut alors être vendu légalement au Canada. Cela ne veut pas dire qu'il peut être utilisé n'importe où au Canada, puisque cette question est de compétence provinciale. Bien des provinces ont de fait une réglementation très restrictive en ce qui concerne l'utilisation des pesticides.

Le vice-président: Pourquoi ne fait-on au Canada aucune recherche sur les constituants actifs? S'agit-il d'un problème d'homologation?

M. Hickman: Les fabricants de pesticides sont en général (et ici toute généralisation peut être dangereuse) de grosses multinationales dont le siège social se trouve habituellement aux États-Unis, où elles ont aussi leur laboratoire de recherche.

Le vice-président: Qu'en est-il de l'approbation des constituants actifs importés au Canada? Approuve-t-on d'abord les constituants actifs et ensuite le produit fini?

Le Canada accepte-t-il la recherche dont a fait l'objet le constituant actif aux États-Unis ou effectue-t-il lui-même ses propres tests?

M. Hickman: Je ne peux vous répondre que du point de vue de la santé et de la sécurité. C'est le seul domaine qui m'est familier. En ce qui a trait à la santé et à la sécurité, nous

[Text]

result of testing that is done anywhere in the world. We will review that. We have certain criteria that we will apply to it. I am sure that you are aware, Mr. Chairman, that there have been cases where health and safety data has been submitted but which is fraudulent. So we have a certain criteria that we apply to check the authenticity of that data, and so on. But we do not require testing to be done in Canada. We will accept testing done in any country in the world.

The Deputy Chairman: Perhaps I am confused. You say you accept the testing, but then you say you do not because there is a danger of its being fraudulent.

Mr. Hickman: We accept it, but, in accepting it for review, it does not necessarily mean that we are prepared to accept the quality of that data without further checking.

The Deputy Chairman: And that further checking has a turn-around time of approximately two and a half months.

Mr. Hickman: The whole process is two and a half months.

The Deputy Chairman: So any criticism cannot be directed to your department for unduly holding up any testing?

Mr. Hickman: Yes. As I mentioned earlier, that, of course, is on the understanding that the information provided to us establishes, in our opinion, the health and safety of the product. Of course, if we are not satisfied in that context, the normal procedure would be to contact those who have submitted the data, to undertake a dialogue with them on what kind of additional testing would be required; that, of course, would extend the time which is required for the total registration process.

The Deputy Chairman: If there were a danger of a cancer-producing chemical, could you have that tested in two and a half months?

Mr. Hickman: No.

The Deputy Chairman: How long?

Mr. Hickman: Three years.

The Deputy Chairman: So the turn-around time is not necessarily two and a half months?

Mr. Hickman: No. Firstly, the turn-around time, to which I referred, is average; and, secondly, it is a process time for review of the results of testing. It does not include the time for the testing.

The Deputy Chairman: What is the maximum time that you have spent on any product, checking all of the details?

Mr. Hickman: I cannot give you a precise figure, but there have been products which, because of the need for additional tests, have perhaps involved two or three years from the initial submission before we were able to make a final recommendation to dispose of that particular product.

The Deputy Chairman: Even though that product had been approved in a country other than Canada?

Mr. Hickman: In some cases, yes.

[Traduction]

acceptons les résultats des tests effectués n'importe où dans le monde. Nous en faisons bien sûr la vérification en fonction de certains critères. Vous savez certes, monsieur le président, que les données présentées sont parfois falsifiées. Nous nous servons donc de certains critères pour en vérifier l'authenticité, etc. Mais nous n'exigeons pas que les tests soient effectués au Canada. Ils peuvent l'être dans n'importe quel pays du monde.

Le vice-président: Je ne vous suis plus. Vous dites que vous acceptez les tests, mais vous affirmez ensuite que vous les vérifiez et que leurs résultats peuvent être falsifiés.

M. Hickman: Nous les acceptons, mais cela ne veut pas dire que nous sommes prêts à accepter la qualité de ces données sans autre vérification.

Le vice-président: Et cette autre vérification exige un délai d'environ deux mois et demi.

M. Hickman: L'ensemble du processus dure deux mois et demi.

Le vice-président: On ne peut donc reprocher à votre ministère de retarder inutilement l'homologation.

M. Hickman: On ne le peut pas. Bien sûr, comme je l'ai dit, l'information doit nous permettre de conclure que le produit ne présente pas de danger pour la santé et la sécurité de l'utilisateur. Si cette information ne nous satisfait pas, il faut alors communiquer avec ceux qui ont présenté les données pour déterminer quel type de tests effectuer. A ce moment-là, bien sûr, le processus d'homologation est plus long.

Le vice-président: S'il s'agissait d'un produit chimique susceptible de causer le cancer, pourriez-vous effectuer les tests en deux mois et demi?

M. Hickman: Non.

Le vice-président: En combien de temps?

M. Hickman: Trois ans.

Le vice-président: Le délai d'homologation n'est pas nécessairement de deux mois et demi?

M. Hickman: Non. Il s'agit en premier lieu d'une moyenne et, en second lieu, du temps nécessaire pour revoir les résultats des tests. Le délai d'exécution des tests n'y est pas inclus.

Le vice-président: Combien de temps avez-vous mis au maximum pour vérifier tous les détails d'un produit quelconque?

M. Hickman: Je ne peux vous donner de chiffres exacts, mais dans le cas de certains produits, il s'est peut-être écoulé deux ou trois ans entre le moment où il a été présenté et celui où nous avons pu formuler une recommandation finale à son égard, parce qu'il a fallu effectuer d'autres tests.

Le vice-président: Même si ce produit avait déjà été approuvé dans un autre pays?

M. Hickman: Dans certains cas, oui.

[Text]

The Deputy Chairman: Does your department check only the detrimental effects of the product? You do not check any of the beneficial aspects of the product; if that is so, who does that?

Mr. Hickman: By "beneficial" you mean in terms of benefits to agriculture?

The Deputy Chairman: Right.

Mr. Hickman: No, Mr. Chairman, we do not check that. Normally Agriculture Canada would have that responsibility.

Senator Steuart: My question relates to my original question. A few years ago there was a problem concerning the testing of certain products from the United States. As I understand it, some of those products were banned from entering Canada, and others were retested and allowed in. There was one product which involved a dispute between the Department of Health and Welfare and the Department of Agriculture. The Department of Agriculture won the dispute and the product was eventually put on the market. Do you recall that?

Mr. Hickman: Yes; that was Captan.

Senator Steuart: How long has it been since that product was allowed into Canada? Has the Department of Health and Welfare continued testing and, if so, what is the result—or do you yet know?

Mr. Hickman: Captan has been on the Canadian market for many years, but I cannot tell you how many. I am speaking from memory. It would be in approximately 1979 or 1980 that a review of laboratories called Industrial Biotest Laboratories in the United States, by the U.S. authorities, turned up various irregularities. All pesticides that were supported by data from that laboratory were re-evaluated, using an auditing procedure to determine whether or not the original data which had been submitted appeared to be valid data—and there are ways to check that.

In the case of Captan, it was ruled that the cancer studies were invalid, and, as a result of that, the manufacturer did new studies which, in our opinion, showed that Captan had some potential for causing cancer under certain circumstances, at relatively high doses.

The Department of Agriculture felt it was sufficiently important economically and, acting upon advice from an advisory committee set up for that purpose, it decided to continue with some uses but not all uses of that pesticide.

So far as I am aware, the Department of Health and Welfare has not done additional cancer tests on Captan as a result of that. It is our opinion that, as a result of the second series of tests, which showed some limited potential for cancer, we had no reason to doubt—

Senator Steuart: Has there been no follow-up to find out whether you are right? Would you not have a responsibility to follow up that matter, or is it too difficult to trace?

[Traduction]

Le vice-président: Votre ministère vérifie-t-il seulement les aspects néfastes d'un produit? Cherchez-vous à déterminer les aspects bénéfiques d'un produit et, le cas échéant, qui le fait?

M. Hickman: Par «bénéfique» vous voulez dire bénéfique pour le secteur agricole?

Le vice-président: C'est cela.

M. Hickman: Non, monsieur le président, nous n'évaluons pas cela. Cette responsabilité incombe normalement à Agriculture Canada.

Le sénateur Steuart: Ma question fait suite à ma première question. Il y a quelques années, un problème s'est posé à l'égard de tests effectués sur certains produits aux États-Unis. Je crois savoir qu'on a interdit l'entrée au Canada de certains de ces produits et qu'on a effectué de nouveaux tests sur d'autres pour finalement en permettre l'entrée. Un produit avait créé un différend entre les ministères de la Santé nationale et du Bien-être social et de l'Agriculture. Le ministère de l'Agriculture l'a emporté et le produit a éventuellement été mis en marché au Canada. Vous rappelez-vous de ce cas?

M. Hickman: Oui. Il s'agit du captane.

Le sénateur Steuart: Depuis combien de temps la vente de ce produit est-elle permise au Canada? Le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social a-t-il poursuivi les tests sur ce produit et, le cas échéant, quels en sont les résultats, si vous les connaissez.

M. Hickman: Le captane est en vente sur le marché canadien depuis de nombreuses années, mais je ne peux pas dire depuis quand exactement. Je parle de mémoire. Je crois que c'est en 1979 ou en 1980 que les autorités américaines ont fait l'examen des laboratoires Industrial Biotest Laboratories aux États-Unis et qu'elles y ont découvert diverses irrégularités. Toutes les données qui avaient été fournies par ce laboratoire ont été vérifiées par un procédé permettant de déterminer si les données originales étaient valables. Il y a moyen de vérifier cela.

Dans le cas du captane, les tests visant à déterminer si le produit causait le cancer ont été jugés non valables et le fabricant a dû effectuer de nouvelles études qui, à notre avis, ont démontré que le captane pouvait en fait causer le cancer dans certaines circonstances et à doses relativement élevées.

Pour le ministère de l'Agriculture, les aspects économiques de ce produit étaient assez importants et, conformément aux conseils d'un comité consultatif formé à cette fin, il a décidé de permettre l'utilisation de ce pesticide à certaines fins seulement.

D'après ce que je sais, le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social n'a pas effectué d'autres tests sur le captane pour voir s'il pouvait causer le cancer. A notre avis, comme la deuxième série de tests avait démontré que le produit présentait des risques peu élevés de causer le cancer, nous n'avions pas raison de douter...

Le sénateur Steuart: A-t-on assuré le suivi du produit pour voir si vous avez raison? N'auriez-vous pas la responsabilité

[Text]

Mr. Hickman: It would be extremely difficult. The only reasonable way of doing that would be through prospective epidemiological studies, looking at people who used Captan over a number of years. We do indeed have that kind of study going on, and it is to look at 350,000 farm workers over a period of time extending into the future; but it will be many years before we obtain meaningful results from that study. It is a difficult study. Whether it can ever be so specific that one could finger a particular pesticide, I have my doubts. Because of the general incidence of cancer—the background noise, if you like, of cancer—it is very difficult to say “This cancer may have been caused by this particular chemical”.

Senator Steuart: Did those incidents of faulty testing in the United States trigger a problem, or does it indicate a problem in accepting testing from many countries? You will not accept testing from some countries, but from others you do, such as the United States. Do you monitor the situation now and then?

Mr. Hickman: I believe it is fair to say that we all learn from mistakes of the past. As a result of that particular situation, with Industrial Biotest Laboratories, programs have been put into place internationally, through OECD in Paris, to develop codes of practice for testing chemicals, to move toward—although not yet in place—mutual acceptance of good laboratory practice, certified in one country, so that it will be accepted in another. Those are current activities, so designed that the health and safety testing does not become a non-tariff barrier to trade in chemicals.

Senator Steuart: You say that it is ongoing. Does that mean you do not have agreements with all the countries you deal with?

Mr. Hickman: No. We now have an agreement for mutual acceptance of data generated in one country in that another government will not refuse to accept it merely because it was not generated in their country. The next stage is to move to this question of quality control of that data. There is a code of practice which has been developed but which has not yet been accepted by all countries involved. That I think will happen fairly shortly.

The Deputy Chairman: If there was an active ingredient from one source, you would do the tests on it and so on and approve it. If that active ingredient were developed, purchased or distributed by another source, would there be a difference in your testing? Do you start testing again from zero?

Mr. Hickman: For the last two or three years the Department of Agriculture has a policy of product specific registration. This means that each particular manufacturer has to independently apply for registration of his products with the accompanying support of the health and safety data package. But that is something that you should address to Dr. McGowan because it is Agriculture Canada policy.

[Traduction]

d'étudier les conséquences de l'utilisation de ce produit ou sont-elles trop difficiles à repérer?

M. Hickman: Ce sera extrêmement difficile à faire. La seule façon de procéder consisterait à effectuer des études d'épidémiologie à partir de gens qui ont utilisé le captane pendant un certain nombre d'années. Une étude de ce type est actuellement en cours qui vise à étudier 350,000 travailleurs agricoles. Elle ne donnera toutefois pas de résultats significatifs avant de nombreuses années. C'est une étude difficile à effectuer. Je doute qu'elle donne des résultats suffisamment précis pour que nous puissions cerner un pesticide en particulier. Étant donné la fréquence du cancer, qui frappe un peu partout, il est très difficile de dire: «ce cancer peut avoir été causé par ce produit chimique».

Le sénateur Steuart: Avez-vous éprouvé des difficultés par suite de ces tests mal faits aux États-Unis ou est-il toujours difficile d'approuver des résultats de tests effectués dans de nombreux pays? Vous refusez systématiquement de sanctionner les tests effectués dans certains pays, mais vous approuvez ceux faits aux États-Unis. Réévaluez-vous cette situation de temps à autre?

M. Hickman: Je crois qu'il est juste de dire que nous tirons tous leçon de nos erreurs. Par suite de cet incident avec Industrial Biotest Laboratories, L'OCDE à Paris a mis en œuvre des programmes internationaux visant à établir des normes pour les tests de produits chimiques afin que les produits homologués dans un pays conformément à de bons procédés de laboratoire soient acceptés dans un autre pays. Ces activités se déroulent de façon que les tests servant à vérifier les dangers que présentent les produits pour la santé et la sécurité de l'utilisateur ne donnent pas lieu au libre-échange de produits chimiques.

Le sénateur Steuart: Vous dites que ces mesures ont été mises en place. cela signifie-t-il que vous avez conclu des ententes avec tous les pays avec lesquels vous faites affaire?

M. Hickman: Non. L'entente actuelle prévoit que les données établies dans un pays ne seront pas systématiquement refusées par un autre gouvernement parce qu'elles ne parviennent de ce pays. Reste maintenant à régler le problème du contrôle de la qualité des données. Des normes ont été établies, mais elles ne sont pas encore acceptées par tous les pays en cause. Je crois qu'elles le seront très bientôt.

Le vice-président: Supposons qu'une entreprise vous soumettait un constituant actif pour homologation, que vous effectueriez les tests et l'approuveriez. Effectueriez-vous de nouveaux tests si ce constituant élaboré, acheté ou distribué par une autre entreprise? Repartiriez-vous de zéro?

M. Hickman: Il y a deux ou trois ans, le ministère de l'Agriculture a adopté une politique d'homologation spécifique par produit. Conformément à cette politique, chaque fabricant doit présenter une demande d'homologation de ses produits accompagnés des résultats des tests servant à vérifier les risques qu'ils présentent pour la santé et la sécurité de l'utilisateur. Mais vous devriez poser cette question à M. McGowan puisqu'il s'agit d'une politique d'Agriculture Canada.

[Text]

The Deputy Chairman: So it is not a policy with the health department?

Mr. Hickman: We are asked by Agriculture Canada to advise on submissions under product specific registration and we respond to those requests.

The Deputy Chairman: Does the two and a half months or three years apply for further checking of that same product?

Mr. Hickman: Allow me to present a more concrete example. If product A has been registered for use in Canada by company X, and company Y now wishes to market a product with substance A in it, the applicable patents having expired, then under products specific registration, as I understand it, manufacturer Y will now have to make a submission as though presenting a brand new pesticide.

The Deputy Chairman: What you are saying is that it effectively extends the patent time. Can you justify that?

Mr. Hickman: From the point of view of the Health Department we would not see any reason why the health and safety considerations for the product should be any different for the second manufacturer insofar as the active ingredient is concerned. However, what usually happens in those cases is that the formulation of the product is somewhat different and, therefore, may require a certain amount of limited additional testing because it may affect the potential exposure. As far as the toxic properties of the active ingredient are concerned, I would not expect any differences.

You still look slightly confused, Mr. Chairman.

The Deputy Chairman: Yes, I am.

Mr. Hickman: What I am telling you is that the risk is made up of two components. One is the toxicity of that material and the second is the potential for exposure to that material. The toxicity will not be affected by the second manufacturer but the potential for exposure may be because it may be in a different kind of formulation—perhaps, in a wettable powder instead of a water spray or something of that kind.

The Deputy Chairman: I am still confused. Does the toxicity testing still have to start from zero?

Mr. Hickman: Yes.

The Deputy Chairman: You must abide by the Department of Agriculture regulations?

Mr. Hickman: Correct.

The Deputy Chairman: So that could in turn extend the patent period of a previously licensed product for another two or three years?

Mr. Hickman: Correct.

The Deputy Chairman: We have heard this complaint many times. This extension of the patent rights prevents competition on the product for those extended years. Is that correct?

[Traduction]

Le vice-président: Il ne s'agit donc pas d'une politique du ministère de la Santé nationale?

M. Hickman: Agriculture Canada prend conseil auprès de nous sur les demandes d'homologation faites dans le cadre du programme d'homologation spécifique par produit et nous répondons à son appel.

Le vice-président: La vérification plus poussée d'un certain produit est-elle effectuée à l'intérieur du délai de deux mois et demi ou de trois ans?

M. Hickman: Je vais vous donner un exemple plus concret. Vous voulez savoir ce qui se passerait si une compagnie Y voulait mettre en marché un produit A homologué pour utilisation au Canada par une entreprise X et dont le brevet est tombé à échéance. Je crois savoir que conformément aux règles d'homologation spécifique par produit, le fabricant Y devrait présenter une demande d'homologation comme s'il s'agissait d'un tout nouveau pesticide.

Le vice-président: Cela prolonge donc effectivement la durée d'un brevet. Pouvez-vous justifier cela?

M. Hickman: Le ministère de la Santé nationale ne voit pas pourquoi le produit du deuxième fabricant pourrait présenter des dangers différents pour la santé et la sécurité de l'utilisateur que celui du premier fabricant puisqu'il s'agit du même constituant actif. Toutefois, il arrive dans ces cas que la préparation du produit soit quelque peu différente et qu'il faille, par conséquent, effectuer un certain nombre de nouveaux tests pour vérifier si la quantité à laquelle l'utilisateur peut être exposé sans danger demeure la même. Les propriétés toxiques du constituant ne devraient toutefois pas être différentes.

Vous semblez toujours confus, monsieur le président.

Le vice-président: Je le suis.

M. Hickman: Le risque que peut présenter un produit est évalué selon deux critères. Sa toxicité et la quantité à laquelle l'exposition au produit est susceptible de mettre la santé de l'utilisateur en danger. La toxicité du produit au second fabricant sera la même que celle du produit initial, mais la quantité à laquelle l'utilisateur peut être exposé sans danger pourrait différer, étant donné que la préparation du produit risque de changer. En effet, peut-être sera-t-il préparé sous forme de poudre plutôt que sous forme d'un liquide à pulvériser ou une autre forme de ce type.

Le vice-président: Je ne comprends toujours pas. Les tests de toxicité doivent-ils être repris à partir de zéro?

M. Hickman: Oui.

Le vice-président: Vous devez vous conformer aux règles du ministère de l'Agriculture?

M. Hickman: C'est cela.

Le vice-président: Il faudra donc deux à trois ans pour qu'un produit déjà breveté puisse de nouveau être mis en marché par une autre entreprise?

M. Hickman: C'est cela.

Le vice-président: Nous avons entendu cette plainte à de nombreuses reprises. Puisque la propriété industrielle du pro-

[Text]

Mr. Hickman: That is correct.

Senator Sherwood: Has the type of chemicals marketed over the past eight or ten years differed significantly?

Mr. Hickman: Yes. First, there has been a switch, if one considers the total volume of pesticides, however one may express that. I believe herbicides have assumed a greater importance in recent years whereas initially it was insecticide products and then fungicide products that were of most interest. Also, the kinds of products coming to us have changed in the sense that they are products which in general are more easily broken down in the environment; for example, to avoid the kind of persistence problems which we have learned about through experience over the past 20 years.

Senator Sherwood: Do the Department of Health, the Department of Agriculture and the other departments concerned take toxicity and soil conservation into account when it comes to registration?

Mr. Hickman: They certainly take toxicity into account.

Senator Sherwood: How relevant is soil conservation in their considerations?

Mr. Hickman: I am sure it is very relevant, but my department is not involved in that particular side of it.

The Deputy Chairman: I am sure there are a number of areas we are missing in our questioning. Could you advise us on those areas where actions taken by governments restrict the licensing of products unduly? Of course, we have covered the area of rechecking thoroughly. Are there any other areas we should look at that would somehow make the cost of pesticides a little more reasonable for the agricultural community?

Mr. Hickman: There are none that come immediately to mind. I think I have touched upon the testing costs, which we believe are reasonable. The testing is done by the manufacturer but is required for registration. The cost of that testing compared with the cost of sales of a pesticide are relatively small.

Ms. Sally Rutherford, Research Officer, Library of Parliament: If the company does its own testing, what kind of controls does either the Department of Health or the Department of Agriculture have over those tests?

Mr. Hickman: In the final analysis there must be a degree of trust involved. On the other hand, we do require that the aggregated results of testing be provided and occasionally, we may go right back to the original laboratory notebooks. With experience, we have developed auditing techniques and with the help of those techniques, I believe we can be fairly confident that the testing which the manufacturer claims has been done, has, in fact, been carried out in the manner in which he claims.

[Traduction]

duit est prolongée, aucun produit concurrent ne peut être mis en marché pendant toutes ces années. Est-ce exact?

M. Hickman: C'est exact.

Le sénateur Sherwood: Les produits chimiques mis en marché au cours des huit à dix dernières années étaient-ils très différents?

M. Hickman: Oui. D'abord, il y a eu un revirement de la situation en ce qui a trait au volume total des pesticides, quelle que soit la façon de l'exprimer. Je crois que les herbicides ont pris de plus en plus d'importance ces dernières années remplaçant une bonne partie des insecticides et des fongicides qui étaient auparavant plus populaires. Les produits qui nous ont été présentés ont également changé dans le sens qu'ils se décomposent généralement plus facilement dans l'environnement. Cela règle, entre autres, les problèmes de persistance sur lesquels nous avons beaucoup appris ces vingt dernières années.

Le sénateur Sherwood: Les ministères de la Santé nationale et de l'Agriculture, ainsi que les autres ministères en cause tiennent-ils compte de la toxicité du produit et de la conservation des sols au moment de l'homologation?

M. Hickman: Ils tiennent certainement compte de la toxicité.

Le sénateur Sherwood: A quel point la question de la conservation des sols influe-t-elle sur leur décision.

M. Hickman: Je suis sûr qu'ils s'en préoccupent, mais mon ministère ne s'intéresse par particulièrement à cette facette de la question.

Le vice-président: Je suis sûr que nous n'avons pas examiné tous les aspects de la question. Dans quelle mesure les dispositions gouvernementales restreignent-elles inutilement l'octroi de permis pour certains produits? Nous avons bien sûr étudié à fond la question de la réévaluation des produits. Devrions-nous nous pencher sur d'autres facettes de la question, de sorte que le coût des pesticides soit un peu plus acceptable pour le secteur agricole?

M. Hickman: Je ne vois actuellement pas quelles questions nous pourrions aborder. J'ai parlé des coûts des tests qui sont, selon nous, raisonnables. Le fabricant doit effectuer les tests, mais ceux-ci sont nécessaires pour l'homologation. Les coûts des tests sont relativement peu élevés par comparaison au prix de vente des pesticides.

Mme Sally Rutherford, attaché de recherche, Bibliothèque du Parlement: Quels types de contrôles les ministères de la Santé nationale et de l'Agriculture peuvent-ils exercer sur les tests effectués par les entreprises?

M. Hickman: Il faut dans une certaine mesure faire confiance aux entreprises. D'autre part, nous exigeons qu'elles nous fournissent tous les résultats des tests et, en de rares occasions, nous allons même consulter le registre du laboratoire. Avec l'expérience, nous avons élaboré des techniques qui nous permettent de vérifier avec une certaine certitude que les tests que dit avoir effectués un fabricant ont en fait bel et bien été effectués, et de la façon qu'il prétend.

[Text]

The Deputy Chairman: Thank you. Honourable senators, are there any questions?

Mr. Hickman, thank you very much for appearing before us. You are aware of our concern about this matter; if you have any further suggestions, recommendations or information, I would be grateful if you could make them available to the committee.

Mr. Hickman: I would be pleased to do that.

The Deputy Chairman: Thank you very much, honourable senators.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le vice-président: Je vous remercie. Y a-t-il d'autres questions, honorables sénateurs?

Je vous remercie beaucoup, monsieur Hickman, d'être venu témoigner devant nous. Vous savez que cette question nous tient à cœur et n'hésitez donc pas à nous faire part de toute suggestion, recommandation ou renseignement qui pourrait nous être utile.

M. Hickman: Je le ferai avec plaisir.

Le président: Je vous remercie beaucoup, honorables sénateurs.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESS—TÉMOIN

From the Department of Health and Welfare:

Mr. J. R. Hickman, Director, Bureau of Chemical Hazards,
Environmental Health Directorate.

Du ministère de la santé et du bien-être social:

M. J. R. Hickman, directeur, Bureau des dangers des pro-
duits chimiques, Direction de l'hygiène du milieu.



First Session
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de*

Agriculture, Fisheries and Forestry

l'Agriculture, des pêches et des forêts

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, May 14, 1985

Le mardi 14 mai 1985

Issue No. 7

Fascicule N° 7

Second proceedings on:

Deuxième fascicule concernant:

The examination of the impact of the recommendations contained in the Report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk—Canada's Eroding Future".

L'étude de l'impact des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir».

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin (or Doody)
Le Moyne	Robertson
*MacEachen (or Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

Ex Officio Members

(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin (ou Doody)
Le Moyne	Robertson
*MacEachen (ou Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate, Tuesday, March 26, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Sparrow, seconded by the Honourable Senator Riel, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine the impact of the recommendations contained in its Report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk—Canada's Eroding Future", tabled in the Senate on 6th November, 1984, and to inquire into any matter related thereto; and

That the papers and evidence received on the subject and the work accomplished during the Second Session of the Thirty-second Parliament be referred to the Committee.

After debate, and —

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, du mardi 26 mars 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Sparrow, appuyé par l'honorable sénateur Riel, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier l'impact des recommandations contenues dans son rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir», déposé au Sénat le 6 novembre 1984, ainsi que toute question connexe; et

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet et les travaux accomplis au cours de la deuxième session du trente-deuxième Parlement soient déferés au Comité.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 14, 1985

(11)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:00 a.m., the *Deputy Chairman*, the Honourable Senator Herbert O. Sparrow, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Bielish, Hays, Le Moynes, McGrand, Phillips, Robertson and Sparrow. (7)

Other Senators present: The Honourable Senators Molgat, Sherwood and Steuart (*Prince Albert-Duck Lake*). (3)

In attendance: Ms. Sally Rutherford, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament; Ms. Raine Phythian, Administrative and Research Assistant to the Committee.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

*Witnesses:**From the Department of Agriculture:*

Mr. S. Wayne Ormrod, Director, Pesticides Division, Plant Health and Plant Products Directorate;

Dr. K. J. Mackenzie, Director, Inputs and Technology Analysis Division, Development Policy Directorate.

From the Manitoba Farm Business Association:

Mr. Barrie Manikel, Director, St-Jean-Baptiste, Manitoba.

From Tri-Al Agro Inc.:

Mr. Kenneth Goudy, Director, Melfort, Saskatchewan.

The Committee resumed the examination of the impact of the recommendations contained in the Report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk—Canada's Eroding Future".

Mr. Ormrod and Mr. Manikel made a statement and they and the other witnesses answered questions.

The Honourable Senator Bielish moved:

That the brief of the Manitoba Farm Business Association be printed as an appendix to this day's proceedings and evidence (*See Appendix "7-A"*).

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

At 1:10 p.m., the Committee adjourned until 11:00 a.m. on Tuesday May 21, 1985.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 14 MAI 1985

(11)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts, se réunit aujourd'hui à 11 h 00, sous la présidence de l'honorable sénateur Herbert O. Sparrow, (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Bielish, Hays, Le Moynes, McGrand, Phillips, Robertson et Sparrow. (7)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Molgat, Sherwood et Steuart (*Prince Albert-Duck Lake*). (3)

Également présents: M^{me} Sally Rutherford, attachée de recherche, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement; M^{me} Raine Phythian, adjointe à l'administration et à la recherche auprès du Comité.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

*Témoins:**Du ministère de l'Agriculture:*

M. S. Wayne Ormrod, directeur, Division des pesticides, Direction de la production et de la protection des végétaux;

M. K. J. Mackenzie, directeur, Division des facteurs de production et de la technologie, Direction des politiques de développement.

Du «Manitoba Farm Business Association»:

M. Barrie Manikel, directeur, Saint-Jean-Baptiste (Manitoba).

De «Tri-Al Agro Inc.»:

M. Kenneth Goudy, directeur, Melfort (Saskatchewan).

Le Comité reprend l'étude de l'impact des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir».

MM. Ormrod et Manikel font une déclaration et, aidés des autres témoins, répondent aux questions.

L'honorable sénateur Bielish propose:

Que le mémoire du «Manitoba Farm Association» soit imprimé pour être annexé au compte rendu des délibérations et témoignages de ce jour (*voir l'appendice «7-A»*).

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

A 13 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'au mardi 21 mai 1985, à 11 heures.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, May 14, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11 a.m. to examine the impact of the recommendations contained in the report on soil and water conservation in Canada entitled: *Soil at Risk—Canada's Eroding Future*.

Senator Herbert O. Sparrow (*Deputy Chairman*) in the Chair.

The Deputy Chairman: Honourable senators, I would like to thank you first of all for attending this morning to continue our hearings on *Soil at Risk*, relating specifically to the problem of herbicides and their cost. We have some witnesses with us who will speak on the subject and I will introduce them to you in just a moment.

I would like to make reference to the fact that the government, through the Ministry of Agriculture, has declared the week of May 12 to 18 of this year as Soil Conservation Week. That practice will continue in years to come, with the dates being established year by year. I am very pleased that the Minister of Agriculture saw fit to establish this practice. That was one of the recommendations in our report. It is only one item of many in that report that will not cost the government any money but might assist a great deal in bringing the problem of soil conservation and soil degradation to the attention of all Canadians, and that in itself is a very important aspect of both the study and the report.

I should mention, honourable senators, that there is a problem with the timing of our hearings. As part of the agricultural section of the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry, we had scheduled three days for hearings concerning our report. One hearing was last week; we are here this morning and we have another hearing scheduled for next Tuesday. That is the extent of the time that we have been allotted to hold hearings on this matter. The problem is that there are a great many people who wish to appear before us concerning this subject and we cannot fit all of those people into the time allotted.

I see that Senator Phillips is with us this morning. He is a member of this committee, as well as being the party whip.

Senator Phillips, do you have any advice you can give us this morning on this matter, or should we raise it later with the chairman?

Senator Phillips: Mr. Chairman, I believe that the chairman of the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry will be returning on May 19. Therefore, you will have your hearing this morning and also the hearing next Tuesday. Then when the chairman returns, I suggest that the steering committee meet to decide what further action should be taken in this matter.

The Deputy Chairman: Very well, we will do that.

I would now like to introduce Mr. Ormrod and Mr. Mackenzie from the Department of Agriculture. They will give evidence to us this morning on the subject of herbicides and pesticides.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 14 mai 1985

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier l'effet des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir».

Le sénateur Hebert O. Sparrow (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Honorables sénateurs, j'aimerais d'abord vous remercier de votre présence à l'audience de ce matin au cours de laquelle nous poursuivrons l'étude du rapport «Nos sols dégradés» et examinerons plus particulièrement la question des herbicides et de leurs coûts. Je vous présenterai dans quelques instants les témoins que nous accueillons aujourd'hui.

J'aimerais rappeler que le gouvernement, par l'entremise du ministère de l'Agriculture, a proclamé que, cette année la semaine de la conservation des sols aurait lieu du 12 au 18 mai. Il y en aura une tous les ans et les dates en seront fixées d'année en année. Je suis très heureux que le ministre de l'Agriculture ait jugé bon d'établir cet usage que nous avons recommandé dans notre rapport. C'est un des nombreux points du rapport qui n'entraînera aucun coût pour le gouvernement, mais pourra aider à sensibiliser tous les Canadiens à la conservation et à la dégradation des sols, aspect jugé très important dans l'étude comme dans le rapport.

J'aimerais vous signaler, honorables sénateurs, que l'itinéraire de nos audiences pose un problème. Dans le cadre de l'étude des questions d'agriculture, le comité a prévu trois jours d'audiences pour l'examen de notre rapport. La première a eu lieu la semaine dernière, la deuxième ce matin et la troisième se tiendra mardi prochain. C'est tout le temps qui a été prévu pour la tenue d'audiences sur cette question. Or, ce n'est pas suffisant pour recevoir tous ceux qui désirent venir témoigner à ce sujet.

Je vois que le sénateur Philips est avec nous ce matin. Il est à la fois membre de notre comité, et whip du parti.

Je me demande, sénateur Philips, si vous n'auriez pas de conseils à nous donner à ce sujet ou si vous jugez qu'il vaut mieux soulever la question en présence du président?

Le sénateur Phillips: Monsieur le vice-président, je crois que le président du comité sera de retour le 19 mai. Je propose de tenir l'audience de ce matin et celle de mardi prochain, au retour du président, de demander au comité de direction de se réunir pour décider ce qu'il entend faire à ce sujet.

Le vice-président: Très bien, nous suivrons votre conseil.

J'aimerais maintenant vous présenter MM. Ormrod et Mackenzie du ministère de l'Agriculture. Ils sont venus témoigner au sujet des herbicides et des pesticides.

[Text]

When you have finished your presentation, gentlemen, perhaps you would allow the senators to ask questions.

By way of background on this matter, when the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry was holding its hearings on soil conservation and soil degradation, on a number of occasions the issue of the cost of herbicides came up. On a number of occasions it was noted that, to conserve the soil from wind and water erosion, different farming practices and different methods of cultivation needed to be undertaken. However, to do that with limited till or no till meant the greater use of herbicides. Taking into account the cost of those herbicides and the additional quantities required, evidence was given to us on a number of occasions that many of the farmers could not afford to conserve their soil due to the high cost of inputs, particularly those of herbicides.

Perhaps we can now proceed with the presentation.

Mr. S. W. Ormrod, Director, Pesticides Division, Plant Health and Plant Products Directorate, Department of Agriculture Canada: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, ladies and gentlemen, it is a pleasure to meet with you and share a little background in the work that I do for Agriculture Canada. First of all, let me set that stage. My role in the department as Director of the Pesticides Division falls within the Food Production and Inspection Branch. That is the branch that is concerned with all regulatory activities of the department, from pesticide regulation to regulation of feeds and fertilizers; grading of farm produces, etc.

My personal responsibilities relate solely to pesticides and pesticide regulation. I will therefore confine my observations to that subject, in the context of regulation. I understand that you do have an interest particularly in the pricing of chemicals, and I will try to present to you some background on the regulatory system and share with you some thoughts on how that may or may not affect pesticide pricing.

First of all, I think it is important to introduce the discussion by recognizing that pesticide regulation is a subject that always generates differing views and opinions. This is inherent in the process. Users such as farmers and foresters want to use chemicals; they need to use chemicals for food and fibre production. I think that is a recognized fact. There are alternative means and these are growing and developing, but the realities are that pesticides are presently essential for modern agriculture and forestry.

There is a section of the public that I will describe as public interest groups, some of whom take a very strong view in opposition to chemicals. We have manufacturers who are anxious to introduce their products to the marketplace and the technology that that can provide for our production sector.

Against that background I will give you a little history. I understand that a previous witness, Mr. Hickman from Health and Welfare Canada, has outlined for you the players involved in the regulatory system, led by Agriculture Canada. The Pest Control Products Act is the statute under which pesticides are regulated and registered in our country. We do not do this work alone; we do it in concert with three other key supporting departments, federally: Health and Welfare; Environment, and

[Traduction]

Après votre exposé, messieurs, vous voudrez bien, permettre aux sénateurs de vous poser des questions.

Pour situer l'affaire, quand le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture, des pêches et des forêts a tenu des audiences sur la conservation et la dégradation des sols, le coût des herbicides est un sujet qui à maintes reprises a été soulevé. On a fait remarquer que, pour protéger le sol contre l'érosion hydrique et éolienne, différentes pratiques agricoles différents et modes de culture devaient être utilisés. Toutefois, pour réduire au minimum et même éliminer la préparation du sol, il faut employer beaucoup d'herbicides. On nous a fait remarquer à maintes reprises que beaucoup d'exploitants agricoles ne pouvaient se permettre d'assurer la conservation de leurs terres en raison de la grande quantité d'herbicides requise et de leur coût.

Nous pouvons maintenant passer à la présentation.

M. S. W. Ormrod, directeur, Division des pesticides, Direction de la production et de la protection des végétaux, ministère de l'Agriculture du Canada: Merci, monsieur le vice-président. Honorables sénateurs, mesdames et messieurs, je suis très heureux de venir vous expliquer un peu mon travail à l'Agriculture Canada. D'abord, permettez-moi de me situer. À titre de directeur de la Division des pesticides, je relève de la Direction générale de la production et de l'inspection des aliments. Ce service s'occupe entre autres, de toutes les activités de réglementation du ministère, pour les pesticides, les semences et le sengrais et du classement des produits agricoles. Je suis donc rattaché à un service de réglementation.

Mes attributions portent uniquement sur les pesticides et leur réglementation. Je m'en tiendrai donc à ce sujet. Comme je crois comprendre que vous vous intéressez particulièrement à l'établissement des prix des produits chimiques, je tenterai de vous donner un aperçu général du régime de réglementation et de vous expliquer dans quelle mesure il peut ou non influencer sur l'établissement du prix des pesticides.

D'abord, il est important de signaler que la réglementation des pesticides donne toujours lieu à des divergences d'opinions. C'est inévitable. Les exploitants agricoles et forestiers veulent utiliser des produits chimiques; ils en ont besoin pour la production d'aliments et de fibres. Je pense que c'est un fait reconnu. Il existe d'autres méthodes de plus en plus utilisées, mais il reste que les pesticides sont à l'heure actuelle essentielle à l'agriculture et à la foresterie moderne.

Une partie de la population, que j'appellerai les groupes d'intérêt publics, s'oppose vivement à l'utilisation de produits chimiques. Par contre, il y a des fabricants qui sont impatients de mettre sur le marché des produits et la technologie utiles à notre secteur de production.

Cela dit, je ferai un bref historique de la question. Je crois comprendre qu'un autre témoin, M. Hickman, de Santé et Bien-Être social Canada, a énuméré pour vous les intervenants du système de réglementation régi par Agriculture Canada. La Loi sur les produits antiparasitaires est celle qui réglemente et homologue les pesticides au Canada. Nous n'agissons pas seuls en cette matière, mais en concert avec trois autres ministères fédéraux importants, ceux de la Santé et du Bien-Être social,

[Text]

Fisheries and Oceans. I will not take the time now, Mr. Chairman, to describe that role but will simply indicate that it is a joint responsibility, a shared responsibility. The statute of registration, being the Pest Control Products Act, is within the jurisdiction of Agriculture Canada. Food tolerances, where these are necessary, are established, in fact, by Health and Welfare Canada under the Food and Drugs Act.

As I make my presentation, I will from time to time contrast our processes with those in the United States as a matter of reference and, in doing that, I should point out that, in the U.S., pesticide regulation all falls within one agency: the Environmental Protection Agency. The disciplines and science involved are basically the same. It is an environmental, biological, agronomic field and the same disciplines are brought to the table, but within a single agency.

The process in our country bears similarities to the process currently in existence in other countries. For example, in European countries, it is a shared responsibility. I think there are strengths and weaknesses in both of those approaches. There is no perfect or ideal system, but I believe the process here in Canada does have some real merits in that it provides a system that brings all points of view to the table for consideration.

Ultimately, a decision must be made, and the continuing objective that we have is in establishing a best-balance decision. Obviously, from a health point of view or from an environmental point of view, the perspective may be different. From a production point of view there may be and is need for chemicals, and those differing viewpoints must ultimately be balanced.

It might be useful to mention some of the changes that have taken place in the regulatory system, and for that discussion I will use a timeframe of approximately five years. Traditionally, pesticide regulation in Canada operated on a generic basis. In simple terms, that meant that all chemicals of similar chemistry or type were considered identical and, indeed, equivalent, regardless of who made them or how they were made. To give you a specific example, all 2,4-D was considered to be identical and equivalent, whether it was made by one manufacturer or another. In this case, I am speaking of the technical or pure ingredient.

As time went on, and as the science of pesticide regulation became more sophisticated, it became quite clear that that traditional approach was not quite right in a science context. That was triggered by the studies undertaken by Agriculture Canada in relation to dioxins in 2,4-D, and, in quick summary, those studies showed that there were some dioxin members in 2,4-D as produced and sold in Canada.

Through subsequent regulatory intervention in association with the major manufacturers, that situation was remedied, but that brought home quickly the point that our traditional thinking was not in fact concise and correct.

That reality—and there were other examples of the same phenomenon—in concert with the recognition that the cost of supporting and sustaining a pesticide in the market is substantial, drove a decision to move from the traditional generic approach to one that is called product-specific.

[Traduction]

de l'Environnement et des Pêches et des Océans. Monsieur le président, je ne m'attarderai pas maintenant, à décrire notre rôle; je me bornerai à dire que la responsabilité est partagée. La Loi sur l'homologation, c'est-à-dire la Loi sur les produits antiparasitaires, relève d'Agriculture Canada. Au besoin, les tolérances alimentaires sont établies par Santé et Bien-Être social Canada en vertu de la Loi des aliments et drogues.

Au cours de mon exposé, je comparerai nos méthodes avec celles employées aux États-Unis et, à ce sujet, je dois souligner qu'aux États-Unis la réglementation des pesticides relève d'une seule agence, l'Environnement Protection Agency. Les disciplines et la science auxquelles les Américains font appel sont essentiellement les mêmes qu'au Canada. Les questions ayant trait à l'environnement, à la biologie et à l'agronomie sont toutes examinées par le même organisme.

Au Canada, notre système s'apparente à celui qui existe dans d'autres pays. Par exemple, dans les pays d'Europe, la responsabilité est aussi partagée entre plusieurs organismes. Je pense que les deux méthodes d'approche ont des bons côtés et des mauvais côtés. Il n'existe pas de système parfait ou idéal, mais je crois que le système canadien a certains mérites réels parce qu'il permet de prendre en considération tous les points de vues.

Lorsque c'est le moment de prendre une décision, nous voulons toujours qu'elle soit bien pesée. La perspective peut évidemment être différente du point de vue de la santé ou de l'environnement. De l'angle de la production, il peut y avoir un besoin pour produits chimiques. Tous ces points de divergents doivent être pris en considération.

Il serait peut-être utile de citer certains des changements survenus dans le système de réglementation et, à cette fin, je m'en tiendrai à la tranchée des cinq dernières années. Par le passé, la réglementation des pesticides au Canada était générale. C'est-à-dire que tous les produits chimiques de même type étaient jugés identiques et équivalents, indépendamment du fabricant ou du mode de fabrication. Pour vous donner un exemple précis, tous les 2,4-D étaient jugés identiques et équivalents sans égard aux fabricants. En l'occurrence, je parle de l'ingrédient technique ou pur.

Avec le temps, et à mesure que la réglementation des pesticides s'est perfectionnée, il est devenu bien évident que cette méthode ne convenait plus tout à fait à l'évolution de la science. Cette constatation a été confirmée par les études entreprises par Agriculture Canada sur les dioxines des 2,4-D qui, en gros, indiquent que certaines dioxines sont présentes dans les 2,4-D produits et vendus au pays.

D'autres mesures de réglementation prises en collaboration avec les principaux fabricants ont permis de remédier à la situation, mais nous ont permis aussi de constater que la méthode en usage n'était ni concise ni précise.

Devant cette situation, dont nous avons d'autres exemple, et sachant qu'il coûte cher de subventionner un pesticide et de le mettre sur le marché, il a été décidé d'abandonner la méthode d'homologation générale en vigueur pour la remplacer par l'homologation spécifique par produit.

[Text]

Before I get into that, let me back up a little on the terms of costs. As pesticides mature and age, it becomes necessary to update or review data that was originally gathered 10 or 15 years earlier. Obviously, there are advances in science and we have to try to maintain a regulatory data base in step with the science of today. Obviously, that costs money, those tests must be paid for, and by and large those costs are borne by the manufacturers.

Against that background, the department took a policy position to move to what we term product-specific registration. That, in simple terms, means that a data package is associated with a product from start to finish. If any one of you were a basic manufacturer of pesticides, you would have a data package supporting your product, and all of the data included in that package—health effects, environmental effects, agronomic effects, and so forth. That was felt necessary, as one of a series of steps, to strengthen the credibility and the validity of the regulatory process.

I think it is important to recall that during that same period of time the regulatory process was under a great deal of hostile criticism because of the "IBT" affair, which had to do with fraudulent data submitted by a major contract laboratory in the United States. That was an international problem.

In any event, the traditional way of conducting the regulatory affairs of Canada was changed from generic to product specific. Having taken that position, I think it immediately became clear that we had gone from one pole to the other; from one extreme, where we felt that all products were equivalent or identical, to the opposite extreme, feeling that each one was individually unique right down virtually to the analogy of the fingerprint. Over time, and with experience, we came to recognize that the reality lies somewhere between those two extremes.

The phenomenon that I have been describing is not unique to Canada. I think it is important to contrast a little the way this subject was approached in the United States and elsewhere. In the United States the statute governing pesticide regulation in fact has what is known as a data ownership provision. There is no such statutory provision in our pesticide law in Canada, and the policies that I have been describing are indeed policies rather than statutory.

The same questions are raised worldwide. Again, I think it is important to recognize that this is not a unique question to Canada; the same kinds of activities are going on in the United States, Europe, and elsewhere. Indeed, the question of value of data, the property rights associated with data for those who have paid for it and done the testing, are being debated in other areas. For example, FAO WHO, just looked on as an international focus for pesticide regulatory matters, has been occupied with debate on this very point. The International Pesticide Manufacturers Association has made representations and presented briefs to that organization. Similar activities have been going on in the United States, but they have tended to be of a more adversarial nature—of a court nature. The courts have established in the United States that property rights are, in fact, a legitimate basis in this kind of operation, a data development situation. That is a fairly recent course of

[Traduction]

Avant d'aborder cette question, permettez-moi de revenir un peu sur la question des coûts. À mesure que les pesticides prennent de l'âge, il devient nécessaire de mettre à jour ou de vérifier les données recueillies 10 ou 15 ans plus tôt. Évidemment, nous devons essayer de faire en sorte que la base de données de réglementation suive l'évolution des progrès scientifiques. Évidemment, cela coûte cher, et les coûts des essais doivent, dans une large mesure, être assumés par les fabricants.

Devant cette situation, le ministère a décidé de procéder à l'homologation spécifique par produit. Elle prévoit, en termes simples, qu'un ensemble de données est associé à un produit du début à la fin. Si l'un d'entre vous était un fabricant de pesticides, il aurait un ensemble de données concernant son produit, notamment sur ses effets sur la santé, sur le milieu et sur l'agriculture. Ces données ont été jugées nécessaires, à l'instar d'une série d'autres mesures, pour augmenter la crédibilité et la légitimité du processus de réglementation.

Je pense qu'il est important de rappeler qu'à la même époque, le processus de réglementation a été vivement critiqué en raison de «l'affaire IBT», alors qu'un important laboratoire américain avait présenté des données frauduleuses. Cette affaire a eu un retentissement international.

Quoiqu'il en soit, l'homologation au Canada n'est plus générale mais spécifique par produit. Je pense que nous sommes alors passés d'un extrême à l'autre en ne jugeant plus tous les produits équivalents ou indentiques, mais tous uniques, pratiquement comme des empreintes digitales. Le temps et l'expérience nous ont permis de constater que la réalité se situe quelque part entre ces deux extrêmes.

Le phénomène que je viens de décrire n'est pas unique au Canada. Je pense qu'il est important d'indiquer, par comparaison, la façon dont la question a été envisagée aux États-Unis et ailleurs dans le monde. Aux États-Unis, la loi régissant la réglementation des pesticides comporte une disposition sur la propriété des données. Pareille disposition n'existe pas dans la loi canadienne et les politiques que j'ai décrites ne sont pas prévues par la Loi.

Les mêmes questions se posent partout dans le monde. Je pense qu'il est important de souligner qu'elles ne sont pas uniques au Canada; les mêmes travaux s'effectuent aux États-Unis, en Europe et ailleurs. En effet, la question de la valeur des données et des droits de propriété qui y sont associés pour ceux qui eux ont examiné le coût et effectué les essais fait l'objet de discussions dans d'autres milieux. Par exemple, l'OAA/OMS, qui d'examen de la réglementation des pesticides, a débattu la question. L'Association internationale des fabricants de pesticides a fait des démarches auprès d'elle et lui a présenté des mémoires. Des démarches semblables se font aux États-Unis, mais elles ont tendance à être plus véhémentes, impliquant les tribunaux. Ceci dit, les tribunaux américains ont établi que les droits de propriété sont, en fait, légitimes à ce sujet puisqu'il s'agit de données. Cette façon de procéder vient d'être confirmée par les tribunaux américains.

[Text]

action in the United States, having been confirmed by the courts. The procedures that the U.S. use right now in this area are, for all practical purposes, similar to those that we are using here.

In terms of where we go from here, I think we have opportunities for further improvements and further refinements, but, first of all, let me discuss two or three points which are indicative of administrative and operational changes that have already been put in place.

The pesticide 2,4-D is one of the most common herbicides, if not the most common, used in Canada in terms of actual ground cover and acreage treated. There are many manufacturers of that product worldwide. They have established a task force to develop new data to update the data base on this product. That task force has been recognized as a legitimate source of data and as a modification to the PSR principle, which we think is in order and reasonable.

Again, this is an international effort. I have had the privilege of being associated with that task force, which is based in the U.S. MCPA is handled in a similar manner, the task force being located in Europe.

Trifluralin is another major herbicide and is used largely in the west. Traditionally we have had one source of supply for that product; more recently there are three. The introduction of additional sources was a reflection of two things: First, the nitrosamine safety standard having to do with carcinogenic properties, nitrosamine being a contaminant in that type of chemistry; and, second, the development of a data base by another additional major manufacturer. Those are two examples of changes that have already been introduced.

Changes that are currently being contemplated include two key areas. The recognition of a finite period of proprietary access to data, the property right aspect of data so that it does not go on to infinity. That was a criticism quite properly directed to our PSR operating procedures, and there are steps under way to make that kind of change. The second key point is the recognition of property right considerations in new data that was developed for an older product that required updating. When that update is done, there must be some recognition of the value for money.

In closing, Mr. Chairman, I think it is important to recognize that we must strike some kind of balance in this particular aspect of pesticide regulation as in the broader area, as I mentioned in my opening statement. If we create a climate not reasonably conducive to industrial development, then the tendency is very strongly visible to drive new technology to other areas of the world where this kind of environment exists; for example, the United States. I think it is important to recognize that we have different segments of agriculture in Canada. The horticultural industry, for example, is very small, and I am continuously being encouraged to make special provisions to access, for that small, specialized market, pesticides that are not of broad interest on the larger acreages such as corn, soybeans, the cereals and rape seed in the west.

[Traduction]

Les méthodes utilisées à l'heure actuelle aux États-Unis sont, à toutes fins utiles, semblables à celles que nous utilisons ici.

Je pense que dorénavant nous avons la possibilité d'améliorer de perfectionner le processus, mais, permettez-moi d'abord de vous indiquer deux ou trois points qui donnent une bonne idée des changements administratifs opérationnels qui ont déjà été mis en place.

Le pesticide 2,4-D est l'un des herbicides les plus couramment utilisés sinon le plus couramment utilisé au Canada en termes de superficie. Un grand nombre de fabricants le produisent dans le monde. Ceux-ci ont formé un groupe de travail chargé de mettre à jour la base de données sur ce produit. Les travaux du groupe de travail sont reconnus comme une source légitime de données et en tant que moyen de modifier le principe de l'homologation spécifique par produit. Nous jugeons cette démarche opportune et acceptable.

Il s'agit encore une fois de plus d'un effort international. J'ai le privilège d'être associé à ce groupe de travail dont les bureaux se trouvent aux États-Unis. Pour le MCPA, on fonctionne de la même façon, sauf que le groupe de travail compétent se trouve en Europe.

La trifluraline est un autre herbicide important communément utilisé dans l'Ouest. Par le passé, il n'y avait qu'un seul fournisseur de ce produit au Canada; depuis quelques temps il y en a trois. L'augmentation du nombre des fournisseurs reflète deux choses. Premièrement, d'abord, la norme de sécurité génitrosamine et ses propriétés carcinogènes, le mitrosamine était un contaminant dans ce produit; deuxièmement, l'élaboration d'une base de données par un autre important fabricant. Voilà deux exemples des changements déjà survenus.

Les changements envisagés à l'heure actuelle touchent deux domaines clé. Premièrement, l'établissement d'une période définie pour l'accès à la propriété des données, de sorte que les droits à la propriété ne durent pas éternellement. C'est une critique adressée à juste titre à nos méthodes d'homologation spécifiques par produit et des mesures ont été prises pour procéder à ce changement. Deuxièmement, la reconnaissance des droits de propriété pour les nouvelles données fournies sur un ancien produit exigeant une mise à jour. Une fois la mise à jour faite, il faut en vérifier l'optimisation.

Pour terminer, monsieur le président, il est important de prendre conscience que nous devons trouver le juste milieu dans la question de la réglementation des pesticides, comme je l'ai mentionné dans ma déclaration préliminaire. Si nous créons un climat qui ne soit pas suffisamment favorable au développement industriel, il est bien évident que la nouvelle technologie se dirigera dans d'autres régions où le contexte l'est davantage, aux États-Unis, par exemple. Il importe de reconnaître les différentes disciplines de l'agriculture pratiquées au Canada. L'industrie horticole, par exemple, est peu développée et je suis continuellement invité à prévoir des dispositions spéciales pour permettre l'accès à ce petit marché spécialisé des pesticides, qui présentent peu d'intérêt pour les grandes cultures comme le maïs, les feuilles de soya, les céréales et les graines de colza dans l'Ouest.

[Text]

With this particular aspect of regulation, as with others, the objective we are striving for is some reasonable balance to provide a competitive marketplace, and provide the technology we need in the future for modern agriculture and forestry production, without inhibiting the incentive for introduction of this technology to Canada.

Mr. Chairman, let me stop at this point and entertain some questions. Those are some of the subjects I thought would be of interest to you by way of introduction.

The Deputy Chairman: Does Mr. Mackenzie have any introductory comments to make?

Mr. Ormrod: No, he is here to assist me with the questioning.

The Deputy Chairman: Are there any questions, honourable senators?

Senator Bielish: Mr. Chairman, Mr. Ormrod referred to the first task force in relation to 2,4-D and I believe he said that this is concentrated in the United States.

Mr. Ormrod: That is right.

Senator Bielish: The next one is MCPA and that is concentrated in Europe.

Mr. Ormrod: That is right.

Senator Bielish: What was the third one?

Mr. Ormrod: Mr. Chairman, the third example was not exactly in the task force mode. I think I switched after talking about those two pesticides or herbicides to another situation based on trifluralin, another herbicide which, traditionally in Canada, was sourced only in one company. More recently, there have been two additional sources to enter that marketplace. The reasons were different in each case.

The first case involved a product that, although it had previously been recognized as a legitimate source of supply in Canada, did run into difficulty in terms of a nitrosamine standard, a health and safety standard in terms of a microcontaminant that is carried in the manufacturing process of this type of product. Ultimately, that difficulty was overcome and that manufacture is now a factor in our marketplace. That really was not a key issue in a product specific registration or property rights context. It was a key issue in terms of a health and safety standard that this particular company had some difficulty in meeting but ultimately overcame.

The second case, or the trifluralin case, involved a major manufacturer who undertook some very extensive studies to provide a data base to support their product.

Senator Bielish: Where is the product in question used? Is that one of the horticultural ones or the broad cereal crops?

Mr. Ormrod: In this case the product is used largely in western Canada, but it is also used in beans and some vegetable crops in the east. But it is of principal interest in the west.

Senator Bielish: What is the specific commercial name?

[Traduction]

Pour cet aspect particulier de la réglementation, comme pour les autres, nous cherchons un juste milieu pour offrir un marché concurrentiel et rendre accessible la technologie nécessaire pour la production agricole et forestière future néanmoins sans décourager l'entrée de cette technologie au Canada.

Monsieur le Président, permettez-moi de m'arrêter ici pour répondre aux questions. Je vous ai présenté quelques-uns des sujets qui me semblaient intéressants comme point de départ.

Le vice-président: Monsieur McKenzie a-t-il des observations préliminaires à formuler?

M. Ormrod: Non, il est venu m'aider à répondre aux questions.

Le vice-président: Y a-t-il des questions, honorables sénateurs?

Le sénateur Bielish: Monsieur le Président, M. Ormrod a fait allusion au premier groupe de travail au sujet du 2,4-D. Il me semble qu'il a dit que cet herbicide est concentré aux États-Unis.

M. Ormrod: C'est exact.

Le sénateur Bielish: L'autre est le MCPA et il est concentré en Europe.

M. Ormrod: C'est juste.

Le sénateur Bielish: Quel est le troisième?

M. Ormrod: Monsieur le Président, le troisième exemple ne porte pas exactement sur un groupe de travail. Je pense qu'après avoir parlé de ces deux pesticides ou herbicides, où j'ai abordé la question du trifluralin, un autre herbicide fourni par une seule entreprise au Canada. Dernièrement, deux autres fournisseurs sont apparus sur le marché. Les raisons étaient différentes dans chaque cas.

Dans le premier cas, il s'agit d'un produit qui en dépit du fait qu'il avait déjà été approuvé au Canada, a eu du mal à satisfaire à la norme de santé et de sécurité sur le nitrosamine, microcontaminant qui entre dans la fabrication de ce produit. On a fini par résoudre le problème et le produit est maintenant sur notre marché. Cette affaire n'était pas un enjeu important dans la question de l'homologation spécifique par produit ou des droits de propriété. C'était un problème du fait que cette société particulière éprouvait certaines difficultés à se conformer à une norme d'hygiène et de sécurité, mais il a finalement été surmonté.

Le deuxième cas, lié à la trifluraline, concernait un grand manufacturier qui avait entrepris des études très approfondies pour constituer une base de données à l'appui de son produit.

Le sénateur Bielish: Où est utilisé le produit en question? Sert-il à des fins horticoles ou pour les grandes cultures céréalières?

M. Ormrod: Ce produit est surtout utilisé dans l'Ouest canadien mais il est aussi employé pour la culture des haricots et pour certaines cultures maraîchères dans l'Est. Il est toutefois utilisé principalement dans l'Ouest.

Le sénateur Bielish: quel est le nom commercial spécifique du produit?

[Text]

Mr. Ormrod: Trifluralin is the chemical description. The product is marketed under several different brand names by three different companies.

Senator Bielish: It kills what kind of weed?

Mr. Ormrod: Wild oats and annual grasses. Those are the two main areas of application in the west.

Senator Hays: Could you elaborate on how this affects the cost of these chemicals to the agricultural users? I would like to know, for instance, whether these chemicals are provided in the United States to users, such as farmers, at a lower cost and, if so, are they higher? I would be interested in some elaboration on these processes and how they have evolved in terms of ensuring safety? I am also interested in knowing how they have affected costs and how we might do a better job of providing these chemicals at a lower cost?

Mr. Ormrod: The regulatory process, as I have tried to illustrate, is quite similar in our country and in the United States. Let us step back and look at the broad regulatory procedures. The types and kinds of data we are seeing in Canada and are asking for here are, by and large, a reflection of those that are requested and generated for international purposes. Very often this is driven by the United States.

The key players in the pesticide industry tend to be multinational corporations, and in their approaches to regulation and data generation they take an international perspective. They try to develop a data package that will satisfy the requirements not only in Canada but also in the United States and in Europe, or wherever they may be selling.

It would not be quite right to suggest that our requirements here are identical in the broad context, because there are some deviations. One specific one has had to do with additional litters in animal testing involving reproductive effects. There was a long debate with our industry in Canada because we were imposing a special requirement in that specific case. Ultimately, we established a reasonable compromise in this case to look at the first litter as it was observed. If it proved to be satisfactory and did not show any indications of effects, then the additional litter would not be required. That is simply illustrative of the effort to make the system the same as, or at least, similar to, that in other countries and, indeed, to harmonize it. This is the term that is used internationally to bring all countries together.

More specifically in terms of the proprietary aspects and the property right aspects of data, these same debates certainly go on in the United States by statutory requirement. Again, that is not something I see as drastically different. There is no unique element in Canada in that general area.

Again, to be a little more specific, one of the things we do is to maintain close and continuing dialogue with American counterparts and EPA in Washington to try to benefit from their thoughts, studies, knowledge and understanding and, on occasion, to share with them some special knowledge that we may have—for example, the dioxin work that I mentioned earlier.

[Traduction]

M. Ormrod: La tribluraline est la description chimique du produit qui est mis en marché sous plusieurs appellations commerciales par trois sociétés différentes.

Le sénateur Bielish: Quel genre de mauvaises herbes ce produit détruit-il?

Mr. Ormrod: L'avoine sauvage et les graminées. Ce sont là ses deux principales applications dans l'Ouest.

Le sénateur Hays: Pourriez-vous expliquer de quelle façon cela influe sur les coûts des produits chimiques à usage agricole? J'aimerais savoir par exemple si ces produits chimiques sont offerts à des coûts moins élevés aux consommateurs des États-Unis, aux agriculteurs par exemple? J'aimerais que vous nous donniez plus de détails sur le processus à suivre et son évolution pour assurer la sécurité? J'aimerais aussi savoir en quoi ce processus a influé les coûts et comment nous pourrions offrir ces produits chimiques à meilleur prix.

M. Ormrod: Comme j'ai essayé de le démontrer, le processus de réglementation est assez semblable au Canada et aux États-Unis. Revenons donc aux modalités de réglementation générale. Le type de données qui est présenté au Canada et que nous exigeons ici correspond au genre de données qui sont demandées et produites à des fins internationales. Les États-Unis font souvent figure de chef de file à ce chapitre.

Les intervenants clés dans l'industrie des pesticides sont généralement des sociétés multinationales; elles abordent donc la réglementation et la production de données dans une optique internationale. Elles essaient de recueillir des données qui satisferont les exigences du Canada, des États-Unis, de l'Europe ou de tout marché éventuel.

Il n'est cependant pas tout à fait exact de dire que nos exigences sont entièrement identiques; elles diffèrent à certains égards. Prenons l'exemple des portées supplémentaires dans le cas d'expériences animales concernant les effets sur la reproduction. Cette question a suscité une longue controverse dans l'industrie canadienne parce que nous avons des exigences particulières à ce chapitre. Finalement, nous en sommes arrivés à un compromis raisonnable. On observe la première portée; si elle est satisfaisante et qu'elle ne montre aucune anomalie, il n'est pas nécessaire d'examiner les portées subséquentes. Cet exemple illustre simplement les efforts déployés pour rendre notre système identique ou du moins semblable à celui qui est en vigueur dans d'autres pays, et pour adapter comme il convient. C'est ainsi que l'on tente d'uniformiser la situation à l'échelle internationale.

La question des droits de propriété à l'égard des données demeure controversée aux États-Unis. À ce chapitre, je ne crois pas que la situation soit totalement différente chez nous. Le Canada ne fait pas bande à part dans ce domaine.

Cela dit, nous restons en contact étroit avec nos homologues américains et avec l'EPA de Washington, pour tirer profit de leur idées, de leurs études et de leurs connaissances et, à l'occasion, pour partager avec eux certaines de nos découvertes, par exemple les résultats des travaux sur la dioxine dont il a été présentement question.

[Text]

In terms of performance data—and this varies from one setting to another—with many of our horticultural crops, particularly our small acreages, we could not reasonably expect to demand exclusively Canadian studies for those kinds of small acreage crops both in a performance context and in other agronomic characteristics such as soil persistence and soil residue. When we see a larger use we become more aggressive, if I can use that term, in looking for Canadian data to support the performance soil persistence, whatever it may be, under our soil and climatic conditions. Frequently, we can base that on the U.S. situation, because the same crops tend to be grown in the same climatic zones.

Senator Hays: What are the proprietary rights to these chemicals? I know they are all marketed under a brand name rather than generic ones, but do the manufacturers have proprietary rights in any of them? Are they patented? Is there some way that greater competition could be introduced?

Mr. Ormrod: The general answer there is that all of the new chemistry is patented. I cannot think of a single case where a patent is not up front. If I could just elaborate a bit, the perception that the proprietary right aspect plays a significant role in new chemicals, I believe, is a false perception. The only place that that debate comes into focus is on older chemistry where the product is nearing expiry in terms of patent life. The examples that I have cited such as 2,4-D are clearly cases where that, in fact, has been occurring. All of the new chemistry that has been introduced consists of patented products, and none of that type of product is even a subject of discussion in terms of data ownership issues or property right issues.

Senator Hays: Do you have data on how those products are priced in Canada as compared to the U.S.?

Mr. Ormrod: No, I do not. I play a regulatory role, and pricing up front is not a key element of my responsibilities. Working closely with the pesticide industry and very much involved in pesticides, I certainly have a feeling for that area, but I do not have any data.

Senator Hays: Would you be prepared to share your feeling?

Mr. Ormrod: I would be glad to do that.

Senator Hays: The chairman pointed out in his opening remarks that it is not economic to have zero or limited till techniques, because of the high cost of controlling weeds. I would be interested to hear your feelings in that area.

Mr. Ormrod: Let me introduce my answer by giving you the basis for having a feeling.

Going back three or four years, I had an opportunity to be involved in a price-monitoring program of Canada versus U.S. per range of products. That was operated under a banner called the Pesticide and Price Supply Committee. The committee was composed of eight or ten members, including members

[Traduction]

Parlons maintenant des données sur le rendement — qui varient d'un endroit à l'autre. Pour de nombreuses cultures horticoles, notamment celles qui sont pratiquées sur de petites superficies, il ne serait pas raisonnable d'exiger des études exclusivement canadiennes sur le rendement et d'autres caractéristiques agronomiques comme la persistance des sols et les résidus qu'ils contiennent. Lorsqu'un usage est plus répandu, nous nous acharnons davantage, si vous me passez l'expression, pour obtenir des données canadiennes sur le rendement et la persistance des sols, données qui sont recueillies sur nos terres et dans nos conditions climatiques. Nous pouvons fréquemment nous fier aux données américaines parce que nos voisins du Sud font souvent les mêmes cultures dans les mêmes zones climatiques.

Le sénateur Hays: Quels sont les droits de propriété à l'égard de ces produits chimiques? Je sais qu'ils sont tous mis en marché sous un nom commercial plutôt qu'un nom générique, mais les manufacturiers ont-ils des droits de propriété à cet égard? Les produits sont-ils brevetés? Y a-t-il un moyen d'intensifier la concurrence?

M. Ormrod: En guise de réponse générale, je dirai que tous les nouveaux produits chimiques sont brevetés. Je ne pense pas qu'il y en ait un seul qui ne le soit pas. Si vous me permettez d'apporter quelques précisions, j'ajouterai que l'on croit à tort que la question des droits de propriété tient une place importante dans le cas des nouveaux produits chimiques. Ce problème se pose seulement dans le cas d'anciens produits chimiques dont le brevet arrive à expiration. Les cas que j'ai cités, comme le 2,4-D, sont des exemples éloquentes de ce problème. Tous les nouveaux produits chimiques mis en marché sont des produits brevetés et la question des droits de propriété ne se pose jamais à leur égard.

Le sénateur Hays: Avez-vous des données comparatives sur le prix de ces produits au Canada et aux États-Unis?

M. Ormrod: Non, je n'ai pas de données de ce genre. Je m'occupe de la réglementation et l'établissement des prix n'est pas un aspect clé de mes responsabilités. Toutefois, comme je travaille en étroite collaboration avec l'industrie des pesticides et que je m'occupe beaucoup de ces produits, j'ai évidemment une opinion sur cette question, mais je n'ai pas de chiffres précis.

Le sénateur Hays: Seriez-vous prêt à nous faire part de cette opinion?

M. Ormrod: Avec plaisir.

Le sénateur Hays: Dans son introduction, le président a signalé qu'il n'est pas économique de supprimer ou de limiter la préparation des sols en raison des coûts élevés à engager pour éliminer les mauvaises herbes. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

Mr. Ormrod: Permettez-moi d'abord de vous expliquer sur quoi se fonde mon opinion.

Il y a trois ou quatre ans, j'ai eu l'occasion de participer à un programme de contrôle des prix canadiens et américains pour une gamme de produits. Le programme était dirigé par le Comité sur les prix des antiparasitaires et approvisionnements. Ce comité comptait huit ou dix membres, dont des produc-

[Text]

from the producers, members representing farmers, a member from the Department of Industry, Trade and Commerce, myself, and one or two colleagues.

The basic approach was to select representative chemicals from major market sectors. I will take the western marketing sector as one, the horticultural market sector as another and corn and soya beans as a third. We would take a list of three major chemicals in that area and do a poll of actual prices. The poll was taken on a list of dealers which was mutually agreed upon as being representative in both Canada and the U.S.

The survey did two things: It talked about posted or suggested retail prices, and then an effort was made to define the actual dollar figure at which products traded.

One aspect of that little study, which I found interesting, was a small statistical treatment called "trading limits," which allowed us to forecast the figures or the range within which 90 per cent of the products would be expected to trade. That tended to throw outliers out of the system.

I have used the analogy that chemicals are a bit like cars in that it is difficult to establish the price. I think that is not a bad analogy. Therefore, the idea of the trading limit I found very appealing, because it threw out the deal that was made with somebody's brother-in-law and the other extreme where a chap only grows four acres of cabbages and he buys at the posted retail price.

That survey basically demonstrated that prices tended to be comparable. The odd product was priced a little higher in Canada and the odd product was priced a little lower in Canada.

We also did some treatments of the groups of corn herbicides, and so on, and, by and large, I would have to say that it was six of one and half a dozen of the other. Certainly, we had examples of both sides of the argument, depending on where one was coming from. I should also say that that particular study went on for three years and was terminated for the very reason that it did not seem to be showing many differences.

More recently, there have been somewhat similar studies done, some by independent organizations, and they tended, at least in my assessment of them, to show basically that same characteristic.

I think it also important that some of the manufacturing firms tend to set a North American pricing pattern, and others do not. These tend to suggest differences when they occur.

Senator Hays: Are there any tariffs on the importation of these chemicals into Canada?

Mr. Ormrod: No, there are not. The materials enter the country duty-free.

If you were to build a manufacturing plant in Canada, there would be a tariff in the reverse direction.

Senator Hays: I gather that we do not manufacture very much in Canada apart from 2,4-D. You say that we would

[Traduction]

teurs, des agriculteurs, un représentant d'Industrie et Commerce, votre humble serviteur et un ou deux collègues.

Notre tâche consistait essentiellement à choisir des produits chimiques représentatifs des secteurs importants du marché. Je prendrai à titre d'exemple le secteur de l'Ouest, le secteur du marché horticole et enfin celui du maïs et du soja. Notre travail consistait à établir une liste des trois principaux produits chimiques utilisés dans un secteur et à en relever les prix réels. Le sondage était effectué auprès de différents commerçants choisis à titre d'échantillon représentatif du Canada et des États-Unis.

L'enquête portait sur deux volets: elle traitait d'abord des prix de détail affichés ou suggérés, et tentait ensuite de définir les prix de vente réels.

L'un des aspects intéressants de cette étude résultait d'une petite opération statistique appelée les «limites négociables». Cette opération statistique nous permettait de prévoir les prix de vente ou la gamme des prix de vente de 90 pour cent des produits. De cette façon, on éliminait généralement les extrêmes du système.

J'ai dit que les produits chimiques ressemblaient un peu aux automobiles parce qu'il est difficile d'en établir le prix. Je pense que l'analogie est assez juste. L'idée des limites négociables est donc, à mon avis, très intéressante parce qu'elle permet de supprimer les ventes faites à un beau-frère, et à l'autre extrême, les produits chimiques achetés au prix de détail affiché par un type qui ne cultive que quatre acres de chou.

Cette étude a démontré essentiellement que les prix tendaient à être comparables, mais il arrivait que le prix d'un produit soit fixé un peu plus haut ou un peu plus bas au Canada.

Nous nous sommes également intéressés aux groupes des herbicides utilisés pour le maïs, etc., et dans l'ensemble, je dirais qu'il s'agissait de six dans un cas et d'une demi-douzaine dans l'autre. On nous a évidemment donné des exemples du pour et du contre suivant l'endroit d'où l'on venait. Je dois également dire que cette étude s'est poursuivie pendant trois ans et qu'on y a mis fin justement parce qu'on ne trouvait pas grande différence.

Plus récemment, des études semblables ont été effectuées, dans certains cas par des organismes indépendants et les résultats, du moins à ce qu'il me semble, semblaient indiquer les mêmes caractéristiques.

Je pense qu'il est également important de noter que certains fabricants tendent à fixer une structure de prix nord-américaine et que d'autres ne le font pas. D'où les différences qu'il semble y avoir.

Le sénateur Hays: Y a-t-il des droits de douane à l'importation de ces produits chimiques au Canada?

M. Ormrod: Non. Ces produits entrent en franchise.

Si une usine était construite au Canada, il y aurait un droit de douane dans le sens inverse.

Le sénateur Hays: Je crois comprendre que nous ne produisons pas beaucoup de ces produits au Canada, sauf le 2,4-D.

[Text]

face a tariff barrier in moving a product into the U.S., but the reverse is not the case.

Mr. Ormrod: That is correct.

Senator Hays: How high is that barrier?

Mr. Ormrod: It is approximately 14 per cent, although I may be off a point or two.

Senator Hays: Is our market big enough to encourage the manufacture of these chemicals here? In other words, is a tariff an impediment to the development of that industry here?

Mr. Ormrod: In many cases it certainly is. Our agricultural industry, on a world scale, in many areas, tends to be small. Looking at it on a world scale, we would have to look at the large acreages in western Canada before we even began to substantiate the discussion of building a basic plant here in Canada. I am talking of a plant for producing the raw ingredient in the pesticide area.

I think it is fair to say that by and large the manufacturers of pesticides take a global perspective and try to build one plant to service world markets. That tends to be dictated not only by a tariff consideration but by where the largest market is located and the advantages of locating close to that largest market.

Just to answer one other question, there are no basic active ingredients being manufactured in Canada.

Senator Robertson: I regret I missed the evidence of Mr. Hickman last week. However, I do have some questions to pose to our witness this morning. I would imagine that you have some experience with the problems of the forestry industry in my home province of New Brunswick. It has been the feeling in that province for some time that the registration of pesticides should not be under the control of the Department of Agriculture, but that it should be under the neutral control of a department such as the Department of the Environment, as it is in the United States. I can tell you, from practical experience, that it is much easier for a province to deal with an environmental agency in Washington than it is to deal with our own registration branch.

In 1979, there was a joint recommendation from all Ministers of Health in the provinces and from the then federal Minister of National Health and Welfare to have that registration process relocated. There is an old saying that it not only has to be right, but has to appear to be right. When the final word is lodged in the user department, the consumer has considerable difficulty in accepting that position.

Rightly so, the federal government has responsibility for product registration, and you have responsibility for the data package from the manufacturer.

It is very difficult for the provinces, without access to the data package, to defend the use of these substances to the satisfaction of the consumer.

I believe that registration should rest with the federal government and that the federal government should be in a posi-

[Traduction]

Vous dites qu'il y aurait un obstacle tarifaire si un produit était exporté au Canada, mais que ce ne serait pas le cas dans le sens inverse.

M. Ormrod: C'est exact.

Le sénateur Hays: De quel ordre serait-il?

M. Ormrod: Environ 14 p. 100, mais je peux me tromper d'un poit ou deux.

Le sénateur Hays: Avons-nous un marché suffisamment important pour fabriquer ces produits ici? En d'autres termes, l'obstacle tarifaire constitue-t-il un obstacle à la création de cette industrie au Canada?

M. Ormrod: Dans bien des cas, certainement. À l'échelle mondiale, notre industrie agricole tend, dans beaucoup de secteurs, à être restreints. Dans une perspective mondiale, il faudrait d'abord s'intéresser aux immenses superficies de l'Ouest canadien avant même de discuter sérieusement de la construction d'une usine de base au Canada, une usine de production des ingrédients bruts nécessaires à la fabrication des pesticides.

On peut affirmer, je pense que dans l'ensemble, les fabricants de pesticides se placent dans une perspective mondiale et qu'ils visent à construire une usine capable de répondre aux besoins des marchés mondiaux. Cette attitude est imposée non seulement par des considérations tarifaires mais aussi par l'emplacement du marché le plus important et les avantages qu'il y a à s'installer à proximité.

Pour répondre à une autre question, on ne fabrique pas d'ingrédients de base actifs au Canada.

Le sénateur Robertson: Je regrette d'avoir manqué la déposition de M. Hickman la semaine dernière. Toutefois, j'ai quelques questions à poser à notre témoin ce matin. Je suppose que vous avez une certaine expérience des problèmes que connaît l'industrie forestière du Nouveau-Brunswick, ma province. On estime là-bas depuis un certain temps déjà que l'enregistrement des pesticides ne devrait pas relever du ministère de l'Agriculture, mais d'un ministère neutre tel que l'Environnement, comme c'est le cas aux États-Unis. Je puis vous dire, par expérience, qu'il est beaucoup plus facile pour une province de traiter avec un organisme de protection de l'environnement à Washington qu'avec notre propre division de l'enregistrement.

En 1979, tous les ministres de la Santé des provinces et le ministre fédéral de la Santé et du Bien-Être social de l'époque ont produit une recommandation conjointe visant à déplacer les services d'enregistrement. D'après un vieux dicton, il ne suffit pas d'avoir raison, il faut avoir les apparences pour soi. Lorsque la décision finale dépend du ministère utilisateur, le consommateur a beaucoup de mal à accepter cette situation.

À juste titre, le gouvernement fédéral est responsable de l'enregistrement des produits alors que vous vous occupez de l'ensemble des données fournies par le fabricant.

Sans l'accès aux données, il est très difficile pour les provinces de défendre l'utilisation de ces substances de façon satisfaisante auprès du consommateur.

Je pense que l'enregistrement devrait continuer de relever du gouvernement fédéral et que ce dernier devrait être en mesure

[Text]

tion to defend, through the data package, the registration of a given substance. Where there is a lack of defence, very often public opinion comes down on the wrong side of the pesticide.

I am not so naive as to suggest for one moment that we can live in this great world of ours without pesticides and herbicides. However, unless we find a better way of defending that which we do, it is my belief that in the years ahead we will have limited opportunities for the use of pesticides.

That is more a very strong statement of the position I hold than it is a question. I fought with officials of the Department of Agriculture for six years on this question, and some of those years were quite rough, as you know. We had great difficulty in getting access to the information we required. Without access to the required information, it is difficult for the provinces to defend the use of these substances.

I believe that this whole process should rest with a neutral department. The Ministers of Health, in 1979, took the same position. The registration process should not rest with a user department such as Agriculture Canada or Health and Welfare Canada; rather, it should rest, in my humble opinion, with a neutral department, not only from the point of view of appearance but from the point of view of approachability.

The primary interest of Agriculture Canada is to grow products; Health and Welfare Canada has as its primary interest the protection of people. We need to have involved in this process a neutral department.

I do not know how we get around the question of the ownership of the data package. I firmly believe that the door will be closed in terms of the use of these pesticides in the years ahead. A lot of chickens are coming home to roost. If we do not address some of these major concerns now, it will be very difficult for the agriculture and forestry communities to use pesticides in the years ahead.

I find it interesting that you are now allowing a 15-year period of exclusive use of the data. I do not disagree with that. We are now expecting the Eastman report on generic drugs, and I think in that regard we have the same argument but for the fact that in that instance we are dealing with the health of people. You have a different application of the policy, the principle, and the law in dealing with pesticides as opposed to drugs for human consumption. I have a little trouble with that. I am sure there are all kinds of reasons—and I know many of them—but those reasons do not satisfy me. I can give you an argument on either side of that debate; but, in the final analysis, if one is honest with oneself, the fact is that one has a different application.

I am more concerned with the broader issues than I am with specifics. If we had the broader issues in hand, the specifics would fall into line.

I find your price comparison interesting. I believe the same price comparison will show up in relation to the study of drugs for human consumption.

[Traduction]

de défendre, au moyen de l'ensemble des données, l'enregistrement d'une substance. Lorsque cette défense est insuffisante, il arrive très souvent que l'opinion publique se range du mauvais côté.

Je ne suis pas naïve au point de croire que notre vaste monde puisse se passer de pesticides et d'herbicides. Toutefois, à moins que nous ne trouvions un meilleur moyen de défendre ce que nous faisons, je suis persuadé qu'au cours des années qui viennent, nous n'aurons que des possibilités réduites d'en faire usage.

Mes propos constituent davantage une ferme prise de position de ma part qu'une question. Je me suis battu pendant six ans avec des fonctionnaires du ministère de l'Agriculture à ce sujet et cela a été par moment passablement difficile, comme vous le savez. Nous avons beaucoup de difficultés à obtenir les renseignements que nous demandions. Sans l'accès aux informations nécessaires, les provinces peuvent difficilement défendre l'utilisation de ces substances.

À mon avis, toute cette question devrait relever d'un ministère neutre. En 1979, les ministres de la Santé ont adopté la même position. Les modalités d'enregistrement ne devraient pas relever d'un ministère utilisateur comme Agriculture Canada ou Santé et Bien-être Canada, mais plutôt, à mon humble avis, d'un ministère neutre, et pas seulement pour des considérations d'apparence mais aussi par souci d'accessibilité.

L'intérêt premier d'Agriculture Canada est la culture des produits; celui du ministère de la Santé et du Bien-être est de protéger la population. Il faudrait faire intervenir un ministère neutre dans ce processus.

J'ignore comment on va résoudre la question de la propriété des données. Je crois fermement qu'il n'y aura plus possibilité d'utiliser ces pesticides dans les années à venir. Il s'ensuivra des répercussions pénibles. Si nous ne faisons pas face dès maintenant à certaines de ces importantes questions, il sera très difficile à notre agriculture et à notre secteur forestier de se servir de pesticides dans les années à venir.

Je trouve intéressant que vous permettiez maintenant une période de quinze ans d'utilisation exclusive des données. Je ne suis pas contre cela. Nous attendons actuellement le rapport Eastman sur les drogues génériques, et je crois qu'à cet égard nous avons le même argument, si ce n'est que dans ce cas-ci, il s'agit de la santé de la population. Vous avez une conception différente de la politique, du principe et du droit régissant les pesticides par opposition aux drogues destinées à la consommation humaine. Je ne comprends pas très bien. Je suis certain qu'il y a à cela toutes sortes de raisons—et j'en connais beaucoup—mais elles ne me satisfont pas. Je peux vous citer un argument pour ou un autre contre; mais, en dernière analyse, pour peu que l'on soit honnête avec soi-même, le fait est que nous avons une conception différente.

Je me soucie davantage des questions générales que des particularités. Si nous réglons les premières, les secondes se régleront d'elles-mêmes.

Je trouve votre comparaison des prix intéressante. Je crois que la même comparaison pourra servir dans l'étude des drogues destinées à la consommation humaine.

[Text]

To repeat, registration, in my humble opinion, should not rest with the user department. Some provinces have moved in that direction, and life has been much more pleasant as a consequence.

I feel very strongly that those who register should also have the responsibility of defending, and certainly I feel that should be the federal government. You tell the people what you can and sort it out. You have the data bank. The provinces, without access to that data, cannot do a darned thing.

I think that is a terribly important aspect. We are going to wake up some morning to the public saying: "I'm sorry, but we are not going to permit you to use those things any more."

Those are some of my concerns on the subject. I feel very strongly about these issues, as do consumer associations across the country and those involved in the health field.

Mr. Ormrod: In responding to Senator Robertson's observations, let me first sidestep the question as to the ultimate resting place for the regulatory authority. That is something that I feel is beyond my purview.

I agree with the observations you have made, Senator Robertson. The perception problem is one I am all too familiar with.

I pride myself in being honest and even-handed, but I do take a lot of criticism because of the association, or perceived association, of which you spoke. I do not know how that can be avoided, regardless of where the regulatory agency is housed. If it were housed, for example, in the Department of the Environment, the perception might be that it has a bias coming from that angle.

I try hard to put the perception in the most balanced way I can. In my introductory remarks, I openly conceded that there are all kinds of different points of view. At the moment, Agriculture Canada must ultimately take the decision to register or not to register, and that is not an enviable position to be in.

As to the data package problem and who defends the registration status, again we are in agreement in principle. I am familiar with some of the specific cases and, yes, they were very difficult and very tough. We have matured a little bit in the intervening years, though I think we have a long way to go. We are providing, I think, more access to the provinces for specific studies and specific examinations.

That was a kind of maturing process, as I see it. At the same time, we should indicate that Agriculture Canada has recognized the point you made in your second observation, that being the need to present more background information on pesticides. That, I think, was the key element in the so-called Salter report, a report with which I am sure you are familiar. That, I believe, is widely recognized as the way of the future. It is a very time-consuming, energy-draining job, as you well know, but one which I do believe is well worth the doing.

In terms of the 15-year period of exclusive use, let me point out that at the moment there has been no firm decision on that

[Traduction]

Je répète, l'enregistrement à mon humble avis, ne devrait pas être dévolu au ministère utilisateur. Certaines provinces ont évolué dans ce sens et s'en sont trouvées beaucoup plus satisfaites.

Je suis absolument convaincue que ceux qui enregistrent le produits devraient également avoir la responsabilité de les défendre, et j'estime que ce devrait être le rôle du gouvernement fédéral. Vous dites à la population ce que vous pouvez et vous faites un tri. Vous avez la banque de données. Si les provinces n'ont pas accès à ces données, elles ne peuvent rien faire.

Voilà à mon avis un aspect terriblement important. Un bon matin, nous allons nous réveiller et être obligés de dire au public: «Nous regrettons, mais nous ne pouvons vous permettre de continuer d'utiliser ces produits».

Voilà certaines de mes préoccupations. Je suis très sensible à ces questions de même que les associations de consommateurs du pays et les organismes d'hygiène.

M. Ormrod: Pour répondre aux observations du sénateur Robertson, permettez-moi d'abord d'esquiver la question de savoir qui doit être le détenteur de l'autorité régulatrice. J'estime que cette question outrepassa ma compétence.

Je suis d'accord avec vos observations, sénateur Robertson. Je connais trop bien le problème de la façon dont les choses sont perçues.

Je me targue d'être honnête et juste, mais je reçois beaucoup de critiques à cause de l'association, ou de ce qu'elle paraît être, dont vous avez parlé. Je ne sais pas comment on peut les éviter, peu importe de qui relève l'organisme de réglementation. Par exemple, si nous faisons partie du ministère de l'Environnement, on pourrait le ??p.37.1 de parti pris.

J'essaie obstinément de faire la part des choses dans la mesure du possible. Dans mes remarques préliminaires, j'ai ouvertement admis l'existence de toutes sortes de points de vue. En ce moment, Agriculture Canada doit prendre la décision ultime quant à l'enregistrement ou au non-enregistrement, et ce n'est pas une situation enviable.

En ce qui concerne le problème des données et de savoir qui défend le principe de l'enregistrement, encore une fois nous sommes d'accord en principe. Je connais certains cas précis et, oui, ils sont très difficiles et très ardu. Nous avons mûri un peu entre-temps, bien qu'il nous reste encore beaucoup de chemin à faire. À mon avis, nous permettons davantage aux provinces d'accéder à des études et à des examens donnés.

Il s'est produit, à mon sens, toute une maturation. En même temps, nous devrions indiquer qu'Agriculture Canada a admis le point de vue que vous avez présenté dans votre deuxième observation, c'est-à-dire la nécessité de présenter une meilleure information de base sur les pesticides. À mon avis, c'est l'élément clé du rapport Salter, que vous connaissiez bien j'en suis sûr. Cette voie est largement reconnue, je le crois, comme celle de l'avenir. Elle prend beaucoup de temps, exige beaucoup d'énergie, comme vous le savez bien, mais je crois qu'elle vaut la peine d'être suivie.

Pour ce qui est de la période de 15 ans d'usage exclusif, je vous signale qu'aucune décision ferme n'a été encore prise sur

[Text]

question. It is a point that is currently being discussed. I am conscious of the different focus, shall we say, in the pesticide area versus the drug area. Again, I am not sure that there is any magic solution to that aspect of our work. The same is true of a couple of other points that you raised, Senator Robertson.

The Deputy Chairman: Senator McGrand.

Senator McGrand: I am rather late in asking my question. I am interested in the non-chemical control of pests by natural means.

About thirty years ago we had an outbreak of army worms in New Brunswick. They would march right across an oatfield and destroy the crop. At that time, the *Telegraph Journal* published an article on the natural control of pests, where the adult of a certain pest ate the larvae of another pest, thus keeping them under control. A few years ago I became interested in this in connection with a project I had, and I tried to find out something about it. I located a man who had helped to write that article. At that time he was retired and was living in the west. He did his best to try to reconstruct the information, but he couldn't, because the people who had worked with him to put it together had passed on and it was like losing your notes. I couldn't find anyone who could inform me on how one pest can destroy another—and apparently the particular case involved about six or seven pests.

To me that seems to be an important question, and I would be pleased if your committee could do a job on that.

Senator Steuart (Prince Albert-Duck Lake): To some extent my question has been answered and there have been much larger questions raised by Senator Robertson.

Mr. Ormrod, you talked about encouraging competition. But there are many in the field who say that competition does not really exist. Are we in Canada in a position to do much about that? In fact, competition does not exist. I gather there are only a few very large chemical companies involved in the manufacture of pesticides and herbicides. We are a very small player in the field. What can we do, in a practical way, to encourage greater competition, and since the regulatory agency is lodged in Agriculture Canada, do those large companies have a much stronger lobby than, say, the farmers or users?

Mr. Ormrod: In responding to your question, I can make two observations. First, in terms of the possibility that, in fact, we have a limited opportunity to influence a global situation, personally I would have to agree, for reasons that we have been discussing this morning, that our agriculture, with a couple of major exceptions, is not huge on a world scale and the pesticide chemical industry does tend to operate on that global scale. So in reality we have perhaps only one or two opportunities to influence the overall direction, and that would be for some of the western crops.

[Traduction]

cette question. Elle fait actuellement l'objet de discussions. Je suis conscient de l'intérêt différent, dirais-je, qu'on porte au domaine des pesticides et à celui des drogues. Encore une fois, je ne crois pas qu'il y ait de solution magique à cet aspect de notre travail. Il en est de même de deux autres points que vous avez soulevés, sénateur Robertson.

Le vice-président: Sénateur McGrand.

Le sénateur McGrand: Je pose ma question plutôt tardivement, mais la lutte non chimique, par des moyens naturels, contre les insectes, rongeurs et mauvaises herbes m'intéresse.

Il y a environ trente ans, il y a eu épidémie de chenilles légionnaires au Nouveau-Brunswick. Leur présence massive dans les champs d'avoine détruisait la récolte. A cette époque, le *Telegraph Journal* a publié un article sur la lutte naturelle contre les insectes, où un insecte adulte d'une certaine espèce mangeait les larves d'une autre espèce, ce qui permettait de les contenir. Il y a quelques années, je me suis intéressé à cette question grâce à un projet auquel je participais et j'ai essayé d'en savoir plus long. J'ai retrouvé un collaborateur et l'auteur de l'article. À cette époque, il avait pris sa retraite et vivait dans l'Ouest. Il a fait son possible pour essayer de refaire l'article mais il n'y est pas parvenu, parce que ceux qui avaient travaillé avec lui avaient disparus et c'est comme si vous perdiez vos notes. Je n'ai trouvé personne qui puisse me parler de la destruction d'une espèce d'insecte par une autre jusqu'à temps qu'il y en ait six ou sept en cause.

C'est pourtant une question importante me semble-t-il et je serais heureux si votre comité pouvait se pencher là-dessus.

Le sénateur Steuart (Prince Albert-Duck Lake): Jusqu'à un certain point, ma question a fait l'objet d'une réponse et des questions bien plus vastes ont été soulevées par le sénateur Robertson.

Monsieur Ormrod, vous avez parlé d'encourager la concurrence. Mais ils sont nombreux ceux qui disent que la concurrence n'existe pas réellement. Sommes-nous en mesure, au Canada, de faire quelque chose à cet égard? En fait, la concurrence n'existe pas. Je crois comprendre qu'il existe seulement quelques grandes sociétés de produits chimiques qui fabriquent des insecticides et des herbicides. Nous occupons un tout petit créneau dans ce secteur. De façon pratique, que pouvons-nous faire pour encourager la concurrence et, puisque l'organisme de réglementation fait partie d'Agriculture Canada, ces grandes sociétés constituent-elles un groupe de pression plus fort que, disons, celui des consommateurs, des agriculteurs ou des utilisateurs?

M. Ormrod: En répondant à votre question, je crois pouvoir faire deux observations. D'abord, pour ce qui est de la possibilité que nous ayons réellement une chance limitée d'influer sur une situation globale, je suis personnellement d'accord là-dessus pour les raisons que nous avons évoquées ce matin, à savoir que notre agriculture, sauf une ou deux grandes exceptions, n'est pas importante à l'échelle mondiale contrairement à l'industrie des pesticides chimiques. Par conséquent, en réalité, nous n'avons peut-être qu'une ou deux possibilités d'influer sur l'orientation générale, et ce serait dans le cas de certaines de nos récoltes de l'Ouest.

[Text]

Having said that, I believe the proper role for us to be playing here is the kind of role that, indeed, we are endeavouring to play, namely, to try to track our regulatory system more or less in line with the direction that the rest of the world is taking. I grant you that we have had some criticism that our regulations are far too tough, tougher than those in other areas of the world, and that our data ownership and property rights considerations are different from other areas of the world. We have tried to respond to those questions and to make our system go in the general direction in which the world is moving. I think that is the best role that a person such as myself could play in this situation.

Your second question was whether the products were produced by large companies. The answer to that is that they are. I am not sure whether that is really going to change substantially in the future, because the pesticide business is a high technology business. As we move into the modern era, with genetically engineered products and so on, I do not see any likelihood of that shifting back to a lower plane—say in terms of a cottage industry kind of thing.

In terms of the influence that is brought to bear and the representations that I see, certainly I would not rank the chemical companies as overly influential or overly aggressive in putting forward their point of view. The public interest groups are, I believe, becoming more active in that kind of thing. The farm community similarly. To suggest that I do not feel pressures would not be quite correct. It would be more appropriate for me to say that the pressure varies at one time or another, but, on balance, I believe it is equal on all four sides.

Senator Sherwood: Mr. Chairman, we have listened to some excellent discussion in this meeting this morning. It has been an excellent presentation, which has received an important response. A few months ago we were endeavouring to get under way with our deliberations on soil degradation. We experienced some difficulty in getting sufficient interest in the Senate to do the investigation. I am sure that many of us on the committee are quite satisfied with the general response to our deliberations and investigation into soil degradation and the report that followed the investigation.

As a spinoff from that we have this hearing this morning. I repeat that it has been an excellent presentation and response. Senator Robertson raised some important matters which, as a committee, we may wish to investigate further. New Brunswick's concern over the budworm affecting its forests has been an ongoing concern for many years. Geographically, New Brunswick is located in that eastern area of the country where the prevailing winds blow the pests that have to do with the defoliation of our forests. We have had years of spraying and there has been a good deal of controversy among the environmentalists. Senator Robertson raised a point for us to ponder. Perhaps the Department of the Environment should not be the department having to do with the registration, regulation and so on and the dissemination of information, which is now most important and will be all important in the future.

[Traduction]

Cela dit, je crois que le rôle qui nous revient est celui que, de fait, nous nous efforçons de jouer, c'est-à-dire essayer d'aligner plus ou moins notre système de réglementation sur celui du reste du monde. Je vous accorde que nous avons été critiqués parce que nos règlements étaient beaucoup trop rigides, plus rigides que ceux d'autres régions du monde, et que les considératifs qui président à la propriété de nos données et aux droits d'auteur sont différentes de celles des autres pays. Nous avons essayé de répondre à ces questions et d'aligner notre système sur l'orientation générale prise par le monde entier. Je crois que le meilleur rôle qu'une personne comme moi puisse jouer en pareille situation.

Votre deuxième question était de savoir si ces produits provenaient de grandes sociétés. La réponse est oui. Je ne suis pas sûr que cela doive réellement changer à l'avenir, puisque le secteur des pesticides est un secteur de haute technologie. À mesure que nous passons à l'ère moderne, avec des produits dérivés du génie génétique, et ainsi de suite, je ne vois aucune possibilité de retour en arrière, disons à l'exploitation familiale par exemple.

Pour ce qui est de l'influence qui s'exerce et des interventions que je constate, je ne crois pas que les fabricants de produits chimiques aient trop d'influence ou soient trop agressifs en présentant leur point de vue. À mon avis, les groupes d'intérêt public deviennent plus actifs dans ce domaine. Il en est de même de la communauté agricole. Il ne serait pas exact de faire croire que je sens pas des pressions. Je dirai avec plus de justesse qu'elles varient à un moment ou à un autre, mais au total, je crois qu'elles sont égales des quatre côtés.

Le sénateur Sherwood: Monsieur le président, nous avons assisté à un débat de haut niveau ce matin. Votre exposé a été excellent et il a été bien reçu. Il y a quelques mois, nous nous efforcions de lancer le débat sur la dégradation des sols. Nous avons eu des difficultés à susciter un intérêt suffisant au Sénat pour faire notre enquête. Je suis sûr que plusieurs des membres du comité sont très satisfaits de la réaction générale à nos délibérations et à notre enquête sur la dégradation des sols ainsi qu'au rapport qui a suivi.

En prolongement, nous avons cette audience de ce matin. Je répète qu'elle a été excellente, tout comme la réaction. Le sénateur Robertson a soulevé des questions très importantes que nous pourrions souhaiter étudier plus amplement au sein du comité. Le Nouveau-Brunswick s'inquiète depuis de nombreuses de la tordeuse des bourgeons dans ses forêts. Du point de vue géographique, la province est située dans la partie est du pays où les vents dominants transportent ces insectes qui sont à l'origine de la défoliation de nos forêts. Nous arrosions depuis des années, ce qui a soulevé beaucoup de controverse chez les écologistes. Le sénateur Robertson a soulevé un point auquel nous devrions réfléchir. Il ne faudrait peut-être pas que le ministère de l'Environnement soit chargé de l'enregistrement, de la réglementation et ainsi de suite et de la diffusion de l'information, qui constitue à l'heure actuelle l'élément le plus important et qui le sera davantage à l'avenir.

[Text]

I throw that out in the hope that our deliberations will not end with this meeting this morning; there is perhaps a service that this committee can render that will be ongoing and of some value, particularly to my region in the east. I am delighted that Senator Robertson, a former colleague of mine, is here. I had not seen her for some time. From her experience she has brought forward some thought-provoking observations.

The Deputy Chairman: Mr. Ormrod, do you wish to comment?

Mr. Ormrod: Mr. Chairman, I do not believe I can comment further, other than to reiterate the response I gave to Senator Robertson's observations.

Senator Steuart (Prince Albert-Duck Lake): As a supplementary to that, Senator Robertson raised some excellent points. She said something that you might not wish to comment on, Mr. Ormrod. Can any department be truly neutral? The problem in that area is that there was a fight, among other things, between those people who wanted to save the forests at any cost and those who did not want to go that far. We have the same problem on the prairies. People growing crops want to use the pesticides and they get frustrated and angry with environmentalists and others who say that we have to protect the health of people and the other species. Could some department try to find out who could be a referee and not just one of the players?

Mr. Ormrod: Mr. Chairman, I think this question is appropriate. In responding to Senator Robertson, I did raise the difficulties that you are pointing to, sir; regardless of where the responsibility is housed, there is always at least the possibility of this perception problem. We suffer from it, if I could use that term in the context of being housed in the Department of Agriculture. If the operations were shifted to the Department of the Environment—and I think I did mention that at least that possibility exists—the perception could be that there would be over-reaction, over-protection from the environmental perspective; that happy medium or delicate balance is a very difficult line to find. I used the phrase “best balanced decisions” because it is an goal that we constantly strive for.

In describing and defending the status quo, I do make the point that our Canadian system does provide the opportunity for the various points of view, and there are inherent conflicts if you look at our system from the four vantage points that are involved. However, the system does provide the opportunity for the points of view to come to the table, and some kind of decision to be taken after some effort is made to weigh the various pros and cons.

I should, perhaps, comment on a process that is used in the United States called risk-benefit analysis, which is a statutory requirement. I think it is a very interesting process and one that we could learn from and, indeed, I have been personally very active in trying to foster this kind of thinking and introduce it into the regulatory system of pesticides here in Canada. With co-operation from my colleagues from Health, Environment and Fisheries and Oceans, we have had two seminars on this subject, the most recent being in late March of this year, following one the year before. Basically, we think we have come to the point where we can adopt that kind of

[Traduction]

Oublions cela, en espérant que nos délibérations ne se termineront pas avec la séance de ce matin; que le comité pourra peut-être rendre un service permanent d'une certaine utilité, particulièrement dans ma région, dans l'Est. Je suis heureux que le sénateur Robertson, une ancienne collègue, soit ici. Je ne l'avais pas vue depuis un certain temps. Son expérience lui a permis de faire des observations qui donnent à réfléchir.

Le vice-président: Monsieur Ormrod, avez-vous des observations à formuler?

M. Ormrod: Monsieur le président, je ne peux que répéter la réponse que j'ai donnée au sénateur Robertson.

Le sénateur Steuart (Prince Albert - Duck Lake): J'aimerais ajouter que le sénateur Robertson a soulevé d'excellents points. Vous ne voudrez peut-être pas répondre à certaines de ses observations, monsieur Ormrod. Et ce qu'un ministère peut vraiment rester neutre? Le problème dans cette région, c'est qu'il y avait un conflit qui opposait entre autres ceux qui voulaient sauver les forêts à tout prix et ceux qui ne voulaient pas aller aussi loin. Nous avons le même problème dans les Prairies. Les cultivateurs veulent utiliser les pesticides et ils s'en prennent aux écologistes et à ceux qui estiment que nous devons protéger la santé des gens et les autres espèces. Est-ce qu'un ministère pourrait essayer de trouver un arbitre plutôt que d'être simplement l'un des joueurs?

M. Ormrod: Monsieur le président, c'est là à mon avis, une très bonne question. Lorsque j'ai répondu au sénateur Robertson, j'ai parlé des difficultés dont vous faites mention. Peu importe qui est responsable, il reste toujours du moins la possibilité de ce problème de perception. Nous en souffrons, si je puis utiliser cette expression, parce que nous relevons du ministère de l'Agriculture. Si ces activités relevaient du ministère de l'Environnement, je crois avoir mentionné au moins la possibilité d'une réaction exagérée, d'une protection excessive du point de vue de l'environnement, et il est très difficile de trouver cette bonne moyenne ou cet équilibre délicat. J'ai utilisé l'expression «décisions bien pesées» parce qu'il s'agit d'un objectif que nous essayons toujours d'atteindre.

En décrivant et en défendant le statu quo, je fais ressortir que le système canadien offre la possibilité d'exprimer les divers points de vues, et qu'il existe des conflits inhérents si nous l'évaluons en fonction des quatre points de vue en cause. Il offre toutefois la possibilité d'exprimer ceux-ci et de prendre une décision après avoir fait l'effort d'évaluer les avantages et les inconvénients.

Je devrais peut-être parler d'un processus obligatoire aux États-Unis, qu'on appelle analyse des risques et des avantages. Il s'agit d'un processus très intéressant qui pourrait nous permettre d'apprendre certaines choses et, en fait, j'ai personnellement déployé beaucoup d'efforts pour essayer de le faire adopter dans le cadre du système de réglementation des pesticides au Canada. De concert avec mes collègues de la Santé, de l'Environnement et de Pêches et Océans, nous avons tenu deux colloques sur le sujet: le dernier a eu lieu à la fin mars de cette année, et l'autre l'année dernière. Essentiellement, nous sommes d'avis que nous en sommes rendus au point où nous pou-

[Text]

thought process to assist us in not merely reaching that happy medium or proper balance, but more importantly in explaining the rationale that drove the process to whatever decision point was reached.

To come back to Senator Robertson's point, I think the key element is that, whatever the decision is, go or no go, the rationale for it must be clear and concise, comprehensible and available.

Senator Robertson: Mr. Chairman, the practical problems of having this agency housed in a user department, regardless of how fair they are trying to be, is seen as always favouring the user. Some of the provinces have moved their own regulatory bodies in this field from Agriculture, which was traditionally the resting place, to the Department of the Environment or some other neutral spot. I use the Department of the Environment because it is neutral; it is not a user department; it is not the Health Department. Those are the areas that get into great fights about this matter. At least we are on the side of the consumers, and, as I said earlier, if we do not stay on the side of the consumers and make them comfortable with the fact that we are using safe products for the future, the outcry will be such that we will not be able to use some of these products. When I say this, I am not an alarmist but I am sure you know, sir, where I am coming from.

It is not only happening in our province, but in all provinces. People are so much more health-oriented. Some of the health studies coming out are rather interesting. For instance, in some sections of Canada there are unusually high percentages of birth defects in a particular area and people who are doing these assessments are now wondering why. The jury is still out, but there are some very strong indicators that some of the things that have been happening concerning the production of food in those areas may have an influence and may be part of the problem.

The question is, therefore, whether the responsibility for this jurisdiction goes to another department or whether we set up a totally independent board that does nothing but register and defend and educate in this area of pesticide control. If we are going to produce food, protect our forests and keep our people happy, I believe that this will require that special type of concentration. Your department may survive in this area until the 10-year level, but I do not know what will happen after that.

The Deputy Chairman: Honourable senators, we have two other witnesses we wish to hear this morning, so I hope honourable senators will bear with us.

I have just one comment. All of this discussion is good for the record that is being brought forth concerning the total picture of pesticides. However, I am not yet clear in my own mind this morning with respect to the pricing aspect and who are the good guys here and who are the bad guys. Perhaps the good guys are the users out there in the field and the bad guys, as people keep telling us, are you gentlemen in the Department of

[Traduction]

vous adopter ce genre de réflexion, non seulement pour nous aider à trouver cette bonne moyenne ou cet équilibre acceptable, mais plus important encore, pour expliquer le mobile de toute décision.

Pour en revenir à l'observation du sénateur Robertson, à mon avis, il est capital que toute décision, qu'elle soit favorable ou défavorable, ait une raison d'être claire, concise et facile à comprendre.

Le sénateur Robertson: Monsieur le président, sur le plan pratique, du moment où le ministère utilisateur abrite cet organisme, peu importe dans quelle mesure il essaie d'être juste, on considère toujours qu'il favorise l'utilisateur. Dans certaines provinces, les organismes de réglementation de ces produits ne relèvent plus de l'Agriculture, qui est le responsable traditionnel, mais ils relèvent du ministère de l'Environnement, ou d'une autre instance neutre. Je parle du ministère de l'Environnement parce qu'il est impartial; il n'utilise pas les produits; ce n'est pas le ministère de la Santé. Ce sont ces questions qui soulèvent de grandes controverses. Au moins, nous prenons partie pour les consommateurs et, comme je l'ai dit précédemment, si nous ne continuons pas à les défendre et à les rassurer quant à l'utilisation de produits qui seront sans danger à l'avenir, les protestations seront telles que nous ne pourrions pas utiliser certains de ces produits. Je ne veux pas être alarmiste, monsieur le président, mais je suis certaine que vous me comprenez.

Cela ne se passe pas seulement dans notre province, mais dans toutes. Les gens se préoccupent beaucoup plus des questions de santé. Certaines des études faites actuellement sont assez intéressantes. Par exemple, dans certaines parties du Canada, on trouve des taux inhabituellement élevés de malformations congénitales et les responsables de ces études se demandent maintenant pourquoi. Les conclusions n'ont pas encore été tirées, mais il existe de fortes présomptions comme quoi certains facteurs liés à la production d'aliments dans ces régions pourraient y être pour quelque chose ou pourraient même faire partie du problème.

Il faut par conséquent se demander si cette question doit relever d'un autre ministère ou si nous devrions mettre sur pied un organisme tout à fait indépendant qui ne s'occuperait que d'enregistrer et de défendre les pesticides ainsi que d'apprendre aux utilisateurs à en contrôler l'emploi. Si nous voulons à la fois produire de la nourriture, protéger nos forêts et satisfaire les Canadiens, il nous faudra, je crois, concentrer ces fonctions en les confiant à un organisme spécial. Votre ministère réussira peut-être à se défendre pendant 10 ans encore, mais je ne sais pas ce qui se passera après.

Le vice-président: Honorables sénateurs, nous avons deux autres témoins à entendre ce matin, alors j'espère que vous serez patients.

J'aimerais seulement ajouter une observation. Toute cette discussion est très intéressante du point de vue de l'ensemble de la situation des pesticides. Cependant, je ne saisis pas encore tout à fait la question de l'établissement des prix et je ne sais pas encore qui sont les bons et qui sont les méchants. Peut-être qu'en ce qui me concerne, les bons, ce sont les utilisateurs du produit, et les mauvais, comme on nous le dit sans

[Text]

Agriculture. However, from your comments this morning I have not yet heard you admit that.

Perhaps you could clear up something for me: What does your department do that increases the cost of the pesticides to the agricultural community? When you answer my question, I would request that you be rather specific as to whether it is the patenting time or the application of the regulations that are responsible.

In this connection I would like to say that the Manitoba-North Dakota No-till Association will be appearing before us later in our hearings and they have made very specific claims about the price of some chemicals that sell for \$2.36 per pound of active ingredients, while another commodity sells for \$32.00 per pound of active ingredients and that the cost, basically, to produce those active ingredients is the same. Perhaps you could explain that kind of phenomenon to us.

Mr. Ormrod: Mr. Chairman, in responding to your question, I think I must again confine my observations to the regulatory system and the influence it may have on pricing. In doing that, I always have to fall back on relativity: Where do we sit vis-à-vis the U.S., for example? I really do not believe that our Canadian regulatory system is so very different from the American or European systems, in that it is substantially driving pesticide pricing up. I may be wrong, but I do not think so.

You ask: "What does Agriculture Canada do to influence cost?" That was positioned in a somewhat negative context of regulatory costs. To suggest that there are no costs in regulation is certainly not true. The whole operation that is run—the regulatory system, health, agriculture, etc.—all translate into some cost for companies doing business in Canada. If we had no regulations, then obviously whatever amount regulation contributes to pricing would disappear. However, relative to other countries, I do not think we are driving the prices up.

For example, Agriculture Canada is, in fact, making some contribution to the whole business of pesticide development, product testing, etc. I think the point of view could be put forward that, in performing that function, there is at least some contribution made to the stabilization or perhaps the reduction of prices. For example, a portion of the testing program that is run by the research branch of Agriculture Canada is directed towards pesticides in relation to their performance, their persistence, etc. That program, to this point in time at least, has been run at public expense.

Perhaps I should just stop there rather than try to go any further.

The Deputy Chairman: Senator Bielish?

Senator Bielish: Is the cost of research on herbicides, fungicides and pesticides borne by Agriculture Canada?

Mr. Ormrod: No. In this case, senator, it is exactly the reverse. Traditionally, the department has operated research stations, and indeed does so today. Some of the work conducted by those research stations is directed to product

[Traduction]

cesse, c'est vous messieurs du ministère de l'Agriculture. Mais d'après les observations que vous avez formulées ce matin, je ne pense pas que vous l'ayez admis.

Vous pourriez peut-être éclairer ma lanterne: Que fait votre ministère qui augmente le coût des pesticides pour les agriculteurs? Je vous demanderais d'être précis: faut-il en attribuer la cause au temps affecté à la délivrance des brevets, ou à l'application des règlements?

À cet égard, j'aimerais signaler que la Manitoba-North Dakota No-till Association viendra comparaître devant nous et qu'elle soutient que certains produits chimiques se vendent 2,36 \$ la livre d'ingrédients actifs et d'autres 32 \$, bien que le coût de ces ingrédients soit le même. Vous pourriez peut-être nous expliquer cet état de choses.

M. Ormrod: Monsieur le président, pour répondre à votre question, je me dois encore une fois de limiter mes observations au régime réglementaire et à l'influence qu'il peut avoir sur la tarification. Ce faisant, je dois toujours en revenir à la question de la relativité: où nous situons-nous vis-à-vis des États-Unis, par exemple? Je ne crois vraiment pas que le système réglementaire canadien soit si différent des systèmes américain ou européen en ce qu'il fait monter sensiblement les prix des pesticides. Je me trompe peut-être, mais je ne pense pas.

Vous me demandez ce que fait Agriculture Canada qui influence les prix. Cette question a été isérée dans le contexte quelque peu négatif des frais réglementaires. Affirmer que la réglementation ne coûte rien est, certes, erroné. tout le processus - le régime réglementaire, la santé, l'agriculture, etc. - se traduit par des frais pour les sociétés qui font affaires au Canada. Si nous n'avions pas de règlements, les prix s'en trouveraient évidemment diminués. Toutefois, par rapport à d'autres pays, je ne pense pas que nous fassions monter les prix.

Par exemple, Agriculture Canada contribue à la mise au point des pesticides, aux tests relatifs à des produits, etc. En ce sens, je pense qu'on peut dire qu'il apporte une certaine contribution en ce qui concerne la stabilisation ou peut-être même la réduction des prix. Par exemple, une partie du programme des tests administré par le service de recherche d'Agriculture Canada se rapporte au rendement des pesticides, à leur résistance, etc. Ce programme est réalisé aux frais du public, du moins jusqu'à maintenant.

Je devrais peut-être m'arrêter ici plutôt que d'essayer d'aller plus loin.

Le vice-président: Sénateur Bielish?

Le sénateur Bielish: Les frais des recherches sur les herbicides, les fongicides et les insecticides sont-ils pris en charge par Agriculture Canada?

M. Ormrod: Non. Dans ce cas, sénateur, c'est exactement l'inverse. Le ministère a toujours exploité des centres de recherche. Certains des travaux qui y sont effectués concernent le rendement des produits, la résistance du sol, le lessivage, et

[Text]

performance, soil persistence, leaching, and things of that nature. That has been funded from the public purse.

Mr. Mackenzie might be able to elaborate on that point.

Mr. J. Mackenzie, Director, Inputs and Technology Analysis, Regional Development Branch, Department of Agriculture: Mr. Chairman, my interest in this topic is fairly recent. Over the past couple of years we have been responsible for fielding some of the questions that have been raised with respect to prices of chemicals; for several reasons, I presume. One of those reasons is our interest in the economic development of agriculture across the country and the important role that pesticides play in that; another reason is that our friends in the regulatory area have done a great deal of good work in their primary responsibility.

As Mr. Ormrod mentioned, a few years ago there was a pesticide price and supply committee. That operated for several years subsequent to the decision taken regarding the importation of chemicals from the United States directly by the users.

The findings of that committee showed that there was relatively little difference between the prices in Canada and the prices in the United States. There were some exceptions, in that for some products the prices were lower in Canada and higher in the United States.

About one year ago we updated that at the request of our minister because of comments he had received. That update showed the same thing: prices for chemicals in Canada appeared to be closely related, to those in the United States.

A more recent study conducted by some people in Manitoba in a report prepared for the Department of Consumer and Corporate Affairs showed that the prices between Manitoba and North Dakota were closely related and yet, at the same time, we have continued to receive comments and concerns. More recently, we have received requests for inquiries to conduct studies into pesticide pricing.

We are currently trying to get a more in-depth understanding of why these concerns are coming forth. You mentioned the Manitoba Minimum Tillage Association, and I believe that was the driving force behind the resolution the Canadian Federation of Agriculture passed last year for an inquiry into pesticide pricing.

So we have been involved in this area and have looked at this because of concerns that have been coming forth, yet, on the other hand, the data we have shows that, generally speaking, prices in Canada and the United States are comparable.

In addressing this particular issue, it is important to recognize that there are many factors that affect pesticide prices outside of the regulatory process. Where there are differences between Canada and the United States may be of significance. I can think of differences in the methods of distribution and retailing, differences in particular pricing policies by particular companies, differences in the technology that a particular company may have developed that no other company has access to.

[Traduction]

autres éléments de cette nature. Le tout de ces travaux est imputé au trésor public.

M. Mackenzie pourrait peut-être donner des précisions à ce sujet.

M. J. Mackenzie, directeur, Division de l'analyse des facteurs de production et de la technologie, Direction générale du développement régional, ministère de l'Agriculture: Monsieur le président, je m'intéresse à cette question depuis relativement peu. Ces deux dernières années, nous avons enquêté sur certaines des questions qui ont été soulevées au sujet des prix des produits chimiques, pour plusieurs raisons, je présume. Il y a notamment le fait que nous nous intéressons au développement économique de l'agriculture dans l'ensemble du Canada et au rôle important que les herbicides jouent à cet égard; deuxièmement, il y a aussi que le secteur réglementaire a fait un très bon travail en ce qui concerne sa responsabilité première.

Comme M. Ormrod l'a mentionné, il existait il y a quelques années un comité chargé d'examiner les prix des herbicides et la situation de l'offre. Il est resté en place pendant plusieurs années à la suite de la décision qui avait été prise concernant l'importation des produits chimiques des États-Unis, directement par les utilisateurs.

Les conclusions de ce comité ont révélé qu'il y avait relativement peu de différences entre les prix canadiens et américains, à cette exception près que certains produits se vendaient moins cher au Canada qu'aux États-Unis.

Il y a environ un an, nous avons mis cela à jour à la demande de notre ministre, étant donné les observations dont on lui avait fait part. Cette mise à jour révèle la même chose: les prix des produits chimiques sont semblables au Canada et aux États-Unis.

D'après une étude plus récente réalisée par un groupe du Manitoba pour le compte du ministère de la Consommation et des Corporations, les prix du Manitoba et du Dakota Nord sont liés de près, pourtant, on continue de nous faire part de préoccupations à cet égard. Récemment, certains nous ont demandé de mener des études sur la tarification des herbicides.

Nous cherchons actuellement à comprendre encore mieux ce qui explique ces préoccupations. Vous avez parlé de la Manitoba Minimum Tillage Association et je crois que c'est principalement à cause d'elle que la Fédération canadienne de l'agriculture a adopté l'année dernière une résolution pour que soit tenue une enquête sur la tarification des pesticides.

Nous avons donc étudié cette question à cause des préoccupations qui nous étaient transmises, mais d'après les données que nous avons, de façon générale, les prix au Canada et aux États-Unis sont comparables.

À ce sujet, je pense qu'il importe de reconnaître qu'un grand nombre de facteurs influent sur les prix des pesticides, outre le processus réglementaire. Les différences qui peuvent exister entre le Canada et les États-Unis sont importantes. Je pense aux différences concernant les méthodes de distribution et de vente au détail, les politiques de tarification propres à certaines sociétés et les nouvelles techniques que l'une d'elles peut avoir mis au point et qu'aucune autre ne possède. Certains de ces

[Text]

Some of those things are beyond the regulatory process but are very important in determining the prices of chemicals to farmers both in Canada and in the United States. In some cases those differences mean differences in prices.

At this point in time we are interested in seeing whether there are particular pieces of information that will come out of that particular inquiry that will give us more insight into the reasons these problems are being voiced in the farming community.

There have been several requests recently for some sort of inquiry into pesticide pricing. I think it is important that we understand fully why those requests are being made and the specific reasons for those requests.

Senator Robertson: Is there an international association of manufacturers of pesticides?

Mr. Mackenzie: Yes.

Senator Robertson: In your observations or studies of that body, have you determined whether they have a profit percentage they feel they must attain to maintain their research? International drug companies, for instance, generally look at approximately 18 per cent in order to maintain their research. Is there any such figure available from the international association of manufacturers of pesticides?

Mr. Mackenzie: I am not aware of any, but that sort of question might best be addressed to representatives of the industry. They have provided certain information from time to time on the amount of research that is required, and more recently in relation to the concerns that have been expressed by the farming communities. I know that a number of companies have made presentations to farm community meetings regarding their general structure of pricing, and so forth, but I am not familiar with a particular figure such as that.

The Deputy Chairman: Are there any final comments before I call on the next panel of witnesses.

Mr. Ormrod: Not beyond thanking you and honourable senators for the opportunity of meeting with you and sharing a little background information.

The Deputy Chairman: Thank you for your appearance today. I now call upon Mr. Manikel, Director, Manitoba Farm Business Association. At the same time, in the event that we can tie this all together, I ask Mr. Goudy to join Mr. Manikel. Mr. Goudy is the Director, Tri-Al Agro Inc. of Melfort, Saskatchewan.

Mr. Manikel requested an opportunity to appear before the committee.

Mr. Barrie Manikel, Director, Manitoba Farm Business Association: Thank you, Mr. Chairman, honourable senators.

I have asked that a paper be distributed to the members of the committee, and because of the time element, I will summarize it.

To give honourable senators some background on the Manitoba Farm Business Association, it was formed in 1968 in conjunction with the University of Manitoba in an attempt to

[Traduction]

éléments n'ont aucun rapport avec le processus réglementaire, mais sont très importants par rapport aux prix des produits chimiques au Canada et aux États-Unis. Dans certains cas, ces différences modifient les prix.

À ce stade, nous voulons savoir s'il ressortira de cette enquête des éléments d'information qui nous permettront de mieux comprendre les raisons qui expliquent qu'on formule de telles préoccupations chez les agriculteurs.

Récemment, plusieurs ont demandé que soit tenue une enquête sur la tarification des pesticides. Je pense qu'il importe que nous comprenions à fond pourquoi de telles demandes sont présentées.

Le sénateur Robertson: Existe-t-il une association internationale de fabricants de pesticides?

M. Mackenzie: Oui.

Le sénateur Robertson: Dans vos études sur cet organisme, avez-vous déterminé si elle est d'avis qu'elle doit atteindre une certaine marge de bénéfice pour poursuivre ses recherches? Les sociétés internationales de produits pharmaceutiques par exemple recherchent en général un bénéfice d'environ 18 p. 100 pour poursuivre leurs recherches. Peut-on obtenir de telles données de l'Association internationale des fabricant sde pesticides?

M. Mackenzie: Je ne suis pas au courant mais vous pourriez vous adresser aux représentants de l'industrie. De temps à autre, ils ont fourni certains renseignements sur l'importance de la recherche nécessaire et, plus récemment, ils ont répondu aux préoccupations exprimées par la collectivité agricole. Je sais qu'un certain nombre de sociétés ont présenté des mémoires lors de réunions avec des représentants des collectivités agricoles au sujet de la structure générale de leur tarification, etc., mais je ne connais aucune donnée particulière à cet égard.

Le vice-président: Y a-t-il quelques dernières observations avant de passer au groupe suivant de témoins.

M. Ormrod: Nous désirons vous remercier, ainsi que les honorables sénateurs, de nous avoir fourni l'occasion de vous rencontrer et d'échanger quelques renseignements utiles.

Le vice-président: Je vous remercie d'avoir comparu aujourd'hui. Je vais maintenant donner la parole à M. Manikel, administrateur de la Manitoba Farm Business Association. En même temps, je demande à M. Goudy administrateur de la Tri-Al Agro Inc. de Melfort (Saskatchewan) de se joindre à M. Manikel.

M. Manikel a demandé d'avoir la possibilité de comparaître devant le comité.

M. Barrie Manikel, administrateur de la Manitoba Farm Business Association: Je vous remercie, monsieur le président et honorables sénateurs.

J'ai demandé qu'un document soit distribué aux membres du comité et, par suite du manque de temps, je vais le résumer.

Pour fournir aux honorables sénateurs quelques indications sur l'Association, je précise qu'elle a été constituée en 1968, conjointement avec l'Université du Manitoba, pour aider les

[Text]

help farmers improve their bookkeeping. As farming has progressed and more elaborate accounting procedures are used, farmers now employ more accountants, so the Manitoba Farm Business Association is more involved with the issues that affect a farmer's economic viability.

In addressing the cost of pesticides, I thought the best way to look at it was to look at the costs and the benefits, because, basically, farmers decide how they use them and how they are going to change their farming practices after they have calculated the net result. When we are looking at the cost of pesticides, we are looking at the cost of the basic material itself and the cost of its application. We are also looking at the cost that we have as farmers if the products does not perform. For instance, does it perform and kill the weeds or perform too well and injure a crop or, worse yet, affect the farmer himself? The third cost that we see is the cost of regulating this industry. I guess what we are looking at is whether we are getting value for all these costs. The value that we get is added production due to weed control, increased alternative cropping practices and options and reducing costs and increasing profitability.

I would like to give you an overview on what we spend on weed control. Basically, we divide it up between wild oat control and broadleaf control. On our own farm we would spend between \$6 and \$8 on average per seeded acre. In Manitoba per seeded acre it works out to \$10 for wild oat control but only 64 per cent of the acres are treated. The actual cost per treated acre is higher; probably about \$11 to \$12 per acre.

In Manitoba we spend approximately \$70 million on wild oat control and approximately \$30 million on broadleaf control. It is interesting that 90 per cent of the \$70 million is spent on four chemicals. The market in western Canada is controlled by four major manufacturers.

In total we spend approximately \$100 million; in western Canada on wild oats we spend about \$300 million and the total pesticide business in Canada is estimated to be about \$800 million. Approximately \$500 million is spent in western Canada and approximately \$300 million in eastern Canada.

Despite the vigorous testing that these chemicals are subjected to, it is a biological activity that gives us our weed control. Sometimes weather conditions change with the result that the crop burns or is stunted. Most of the manufacturers are protected with disclaimers; the labels tell farmers that under certain conditions the manufacturers are not liable for some consequences, and the farmer ends up paying that bill. I do not think that there are any figures that would show you how much that costs the farmer, but in our own operation probably once a year we have one field that we know we have damaged enough so that we can see the yield difference when we are harvesting.

[Traduction]

agriculteurs dans leur comptabilité. Étant donné l'évolution de l'agriculture et la complexité des méthodes comptables, les agriculteurs font actuellement appel davantage à des comptables, et ainsi l'Association est en mesure de suivre de plus près les questions qui touchent la viabilité économique des agriculteurs.

En abordant la question du coût des pesticides, je pense que la meilleure façon de l'étudier consiste à examiner les frais et les bénéfices parce que, fondamentalement, ce n'est qu'après avoir calculé le résultat net que les agriculteurs décident de la façon de les utiliser et de modifier leurs pratiques agricoles. Lorsque nous examinons le coût des pesticides, nous considérons le coût du produit lui-même et celui de son utilisation. Les agriculteurs considèrent également ce qu'il leur en coûte si le produit n'est pas efficace. Par exemple, nous considérons s'il n'est pas efficace et ne tue pas les mauvaises herbes ou s'il est trop efficace, et nuit à la récolte ou pire, s'il affecte l'agriculteur lui-même. Le troisième coût que nous prenons en considération est celui de la réglementation de cette industrie. Nous examinons si les frais entraînés permettent d'obtenir une plus-value, notamment une production accrue par suite du contrôle des mauvaises herbes, une meilleure diversification des méthodes et options de cultures, une diminution des frais et une augmentation de la rentabilité.

Je voudrais vous donner un aperçu de ce que nous dépensons dans la lutte contre les mauvaises herbes. Fondamentalement, il s'agit de la lutte contre la folle avoine et les mauvaises herbes à feuilles larges. Sur notre propre ferme, nous dépensons de 6 à 8 \$ en moyenne par acre ensemencé. Au Manitoba, les frais par acre ensemencé s'élèvent à 10 \$ pour la lutte contre la folle avoine, mais seulement 64 p. 100 des surfaces sont traitées. Les frais réels de traitement par acre sont plus élevés et atteignent probablement 11 à 12 \$.

Au Manitoba, nous dépensons environ 70 millions pour la lutte contre la folle avoine et environ 30 millions pour celle contre les mauvaises herbes à feuilles larges. Il est intéressant de noter que 90 p. 100 des 70 millions dépensés concernent quatre produits chimiques. Le marché de l'Ouest canadien est contrôlé par quatre grands fabricants.

Nous dépensons en tout environ 100 millions. Dans l'Ouest canadien, nous dépensons environ 300 millions pour la lutte contre la folle avoine et le commerce total des pesticides au Canada est évalué à environ 800 millions, soit environ 500 millions dans l'Ouest, et 300 millions dans l'Est.

En dépit des tests rigoureux auxquels sont soumis ces produits chimiques, c'est une activité biologique qui nous permet d'assurer le contrôle des mauvaises herbes. Parfois les conditions météorologiques changent, ce qui peut donner lieu à des récoltes brûlées ou rabougries. La plupart des fabricants sont protégés par des clauses qui les dégagent de toute responsabilité; les étiquettes indiquent aux agriculteurs que dans certaines conditions les fabricants ne sont pas responsables des résultats obtenus, et en fin de compte c'est l'agriculteur qui paye la note. Je ne pense pas qu'il existe des données indiquant ce que cela coûte aux agriculteurs mais, chaque année, nous avons un champ que nous avons suffisamment endommagé pour voir la différence de rendement lors de la récolte.

[Text]

The other thing that distinguishes farmers especially in western Canada is that the farmer who purchases a chemical is usually the farmer putting it on. When I am putting on a chemical it involves my putting it in the tank and cleaning the nozzles, and the only other person who gets involved in it is my wife, who tries to wash the chemical out of my blue jeans.

With respect to the cost of regulation, the Canadian market for pesticides in general is small. Canada only uses about 3 per cent of the total market for pesticides. There are very few chemicals developed in Canada. In fact I do not know any that have been developed for a Canadian market, if they have not already been established in other larger markets. We rely on the Americans and the Europeans for new developments.

We have received information from the current Product Specific Registration policy that, when the patent comes off a herbicide, instead of giving the farmers a break and allowing them to bring in generic material, it allows only newcomers into the market if they duplicate the original research package. That is as close to what I understand that policy is. If I am in error, I stand to be corrected. If, in fact, this is a duplication of research work that has already been done, we believe from the information we have received that it is costing us between \$60 million and \$80 million a year.

The question that has been raised is whether we are getting value for our money. There have been some concerns addressed as to what the health issues are and we wonder whether we are getting the value out of the \$60 million to \$80 million.

The other advantage of this policy is that it discourages newcomers and allows the people already in there to charge what they say is the price according to value. To us farmers it sounds more like pricing to whatever the market will bear. There is no problem with that so long as everybody is practising the same tillage operation, but if you try to do something different it discourages that. If the pricing is for current conditions and it is costing \$15 an acre to apply a certain chemical, that might be satisfactory for the crop, but if you want to use it as a substitute for tillage in your summerfallow, it is prohibitive.

What are we getting from these costs? We are getting the benefits of additional crop response and better crop alternatives, and, for the most part, farmers only use chemicals where it pays. If we had reduced costs of pesticides, we could see some replacement of tillage with chemical control. We could be applying chemicals where they are now uneconomical, or we could switch to chemicals that are too expensive now, but, if they were cheaper, would be better because they are more specific and safer. We could then modify our cropping practices.

I believe that most of these things are possible. As farmers, we want to change. Everybody wants to save his soil, but we believe that the economics are not there. We do not want to make any changes if those changes are going to reduce our opportunities to maintain the viability of our farms.

[Traduction]

Ce qui distingue encore les agriculteurs, en particulier dans l'Ouest canadien, c'est que c'est celui qui achète le produit chimique qui habituellement l'utilise. Lorsque je me sers d'un produit chimique, je fais tous les travaux moi-même, la seule autre personne qui participe est ma femme qui essaye d'enlever le produit sur mes jeans.

En ce qui concerne le coût de la réglementation, le marché canadien des pesticides est en général peu important. Le Canada ne représente qu'environ 3 p. 100 du marché total des pesticides. Il y a fort peu de produits chimiques qui sont élaborés au Canada (en fait, je n'en connais aucun qui a été conçu pour le marché canadien) sans qu'ils ne soient déjà établis sur d'autres marchés importants. Nous comptons sur les Américains et les Européens pour de nouveaux produits.

Nous avons reçu quelques renseignements au sujet de la politique actuelle d'homologation spécifique par produit. Lorsque le brevet d'un herbicide expire, au lieu de donner une chance aux agriculteurs et de leur permettre de présenter un produit générique, on ne permet aux nouveaux venus d'entrer sur le marché que s'ils peuvent reproduire les recherches initiales. C'est ce que j'ai compris de cette politique. Si je me trompe, on peut me corriger. Si, enfin on ne fait que reproduire les recherches déjà effectuées, nous croyons que d'après les renseignements que nous avons reçus, il nous en coûte de 60 millions à 80 millions de dollars par an.

La question est de savoir si nous en avons pour notre argent. Certaines inquiétudes ont été formulées relativement aux répercussions sur la santé et nous nous demandons si nous retirons les justes bénéfices que représentent pareilles dépenses.

Tout avantage de cette politique est qu'elle décourage les nouveaux venus et permet aux gens en place d'exiger ce qu'ils considèrent être un juste prix. Pour nous, les agriculteurs, cela consiste davantage à fixer les prix que supportera le marché. Cela ne pose pas de problèmes tant que tout le monde pratique le même sarclage, mais ce principe décourage toutes les innovations. Cette tarification s'applique aux conditions actuelles et il en coûte 15 \$ par acre pour l'utilisation d'un certain produit chimique, qui peut se révéler satisfaisant pour une récolte, mais si vous désirez l'utiliser pour remplacer le sarclage dans vos terres en jachère, le coût est prohibitif.

Quels bénéfices retirons-nous? Nous avons des récoltes supplémentaires, une meilleure diversification des cultures, et la plupart des agriculteurs n'utilisent les produits chimiques que lorsque cela est rentable. Si on avait diminué le coût des pesticides, le sarclage serait remplacé dans une certaine mesure par l'utilisation de produits chimiques. Nous pourrions utiliser des produits chimiques là où ils ne sont pas actuellement rentables ou bien s'en servir là où ils sont actuellement trop onéreux. S'ils étaient meilleur marché et moins dangereux, nous pourrions modifier nos méthodes de culture.

La plupart de ces choses sont possibles. En tant qu'agriculteurs, nous voulons modifier nos méthodes. Tous souhaitent sauver leur terre, mais nous croyons que l'économie n'est pas là. Nous ne voulons pas apporter des changements si ces derniers réduisent nos possibilités de maintenir la viabilité de nos fermes.

[Text]

The Farm Business Association has looked at this for quite some time. The resolutions that we passed at our annual meeting have also been accepted by Keystone Agricultural Products and other western farm organizations.

The first resolution calls for eliminating the current Products Specific Registration policy required by Agriculture Canada, which, as we understand it, is not being required by the other departments. We would like to investigate the reasons for that. In order to accomplish this we would like to initiate a public forum to investigate the pricing of chemicals and the methods under which they are registered. If companies have to have that amount of money to register products, we would like to see out front where it is and what results we are getting for it. We would like to establish policies provide for safe and effective chemicals but with competition and competitive prices.

The fourth resolution is to ensure that the regulatory bodies include farm representation. From a farmer's standpoint, it seems that many of these policies have been made to a large extent for the benefit of the industry and the farmers seem to be left in the dark.

Those are our main concerns. I would like to thank everyone for allowing us the opportunity to voice our opinions and would like to entertain any questions.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Manikel. Before we commence questioning, I wonder if you would bear with us and have Mr. Kenneth Goudy make his presentation, because, basically, I believe that both your presentations would tie in rather closely together.

Mr. Kenneth Goudy, Tri-Al Agro Inc., Director, Melfort, Saskatchewan: Thank you, Mr. Chairman. It is unusual for me to be speaking to a group of senators looking at soil conservation yet talking primarily about the product I will be talking about, but I think you will see how it all ties together. I was born north of London, Ontario and educated in Guelph, but I got my real education in selling Treflan and rape seed in western Canada. Mr. Ormrod spoke about Product Specific Registration, and I believe the Manitoba Farm Bureau and a number of farmers are concerned about that policy not because it affects something directly that they are interested in right now but because they can see what it has done to one product. That one product is Treflan. It is now being sold by a number of brand names but originally it was sold exclusively by Alanco as Treflan in western Canada. Product-specific registration came in in 1980, I believe, and Treflan went off patent in 1981. Traditionally, when a product has gone off the market, the price has gone down, but, because of the change in policy, for the first four years the price of Treflan did not go down.

I have heard reports that there is no major difference between pesticides sold in Canada and those sold in the U. S. However, I believe that this product has to be considered as the test case of the new policy. We went to Indiana and Illinois last year, and Treflan, in the U. S. last year, was selling for

[Traduction]

La *Farm Business Association* a étudié cette situation pendant longtemps. Les résolutions que nous avons adoptées à notre assemblée annuelle ont également été acceptées par la *Keystone Agricultural Products* et les organisations agricoles de l'Ouest.

Tout d'abord nous demandons l'élimination de l'homologation spécifique par produit exigée actuellement par Agriculture Canada qui, d'après ce que nous croyons comprendre, n'est pas exigée par les autres ministères. Nous aimerions en connaître les raisons. Dans ce but, nous aimerions organiser une tribune publique en vue de nous renseigner sur la tarification des produits chimiques et les méthodes d'homologation. Si les sociétés doivent faire ces déboursées pour homologuer leurs produits, nous aimerions connaître la situation à fond et ce que nous en retirerons. Nous aimerions établir des politiques visant à fournir des produits chimiques sûrs et efficaces sans oublier la concurrence et les prix compétitifs.

Enfin, nous visons à ce que les organismes de réglementation consultent les agriculteurs. Du point de vue de ces derniers, il semble que bon nombre de ces politiques ont été établies dans une grande mesure au profit de l'industrie et qu'ils n'ont pas eu voix au chapitre.

Voilà nos quatre principales préoccupations. Je voudrais tous vous remercier de nous avoir donné l'occasion d'exprimer nos opinions et je suis disposé à répondre aux questions.

Le vice-président: Merci, monsieur Manikel. Avant de passer aux questions je me demande si vous voudriez écouter avec nous l'exposé de M. Kenneth Goudy étant donné que, fondamentalement, je crois que vos deux exposés sont assez étroitement liés.

M. Kenneth Goudy, administrateur de Tri-Al Agro Inc., Melfort (Saskatchewan): Merci, monsieur le président. Je n'ai pas l'habitude de parler à un groupe de sénateurs au sujet de la conversation des sols et principalement du produit dont il est question, mais je pense que vous verrez que tout se tient. Je suis né au nord de London, Ontario et j'ai fait mes études à Guelph. Je me suis toutefois familiarisé avec la vente du treflan et de la graine de colza dans l'Ouest canadien. M. Ormrod a parlé de l'homologation par spécifique produit et je crois que le *Manitoba Farm Bureau* et un certain nombre d'agriculteurs sont préoccupés par cette politique, non pas du fait qu'elle touche directement à une chose qui les intéresse dans l'immédiat, mais parce qu'ils peuvent constater des répercussions qu'elle a eues sur un produit, notamment le treflan. Ce dernier est actuellement vendu dans un certain nombre de compagnies mais, au début il était vendu exclusivement par la société Alanco sous le nom de treflan dans l'Ouest canadien. L'homologation spécifique par produit est entrée en vigueur en 1980, je crois, et le brevet du treflan a expiré en 1980. Habituellement, lorsqu'un produit est retiré du marché, son prix baisse mais parce que nous avons changé de politique, le prix du treflan n'a pas diminué pendant les quatre premières années.

J'ai entendu parler de rapports selon lesquels il n'y a pas beaucoup de différence entre les pesticides vendus au Canada et ceux qui sont commercialisés aux États-Unis, mais le treflan doit être considéré comme la valeur-étalon sur laquelle la nouvelle politique est fondée. Nous sommes allés en Indiana et en

[Text]

\$106 U.S. for 20 pounds active. In April and May of last year, when the product would be going on the ground, and taking into consideration the exchange, the price would work out at \$135 Canadian. At the same time, a Canadian farmer was paying about \$205. That is about a \$70 spread.

At that time the patent had not gone off in the U. S., so it is hard to rationalize why they would drop their price ahead of time. My experience with the company which manufactures Treflan has been that they, historically, have never sold a product once it has gone off patent. Generally, they will pull out of markets once the patent and the money have gone—that is, other than the U. S. market.

What they are now facing in the west, when there is some price erosion, is a loss of face. When their price was considerably higher, they said it was because of cost, but, obviously, with the U. S. price being down and with competition lowering their prices here, it is not just a matter of cost.

For four years, that product has been protected because of the Product Specific Registration policy. That was not the intention of the policy, but, when you consider the differences in price, it obviously has had some bearing on keeping that price up.

Treflan was the second-largest agricultural chemical sold in the world in the years when I worked for Alanco. It is a product that is open to heavy pressure generically. There are many other companies in the world that produce that product. If, under this present policy, that product takes four years to become competitive in Canada—and in Canada it has not yet reached the price level that it has in the rest of the world—then you can expect that that policy is pretty tough. Many of the other products we use will never go generic.

There was mention of the fact that the wild oat market is the most substantial market in Canada, and there is no doubt that it is. Two products are now sold in that market and they are now both off patent: One is trifluralin and the other is Avadex and triallate. If you could extrapolate that the saving from the trifluralin market would possibly go to the Avadex and triallate, there would be a saving in the neighbourhood of \$60 million to \$70 million in wild oat control alone, that is, if we were back with the old generic system. That is a fairly substantial saving, particularly in the economic situation we have in the west today.

Even though a number of the other products are not affected, including some of the ones in the wild oat business, and even though they are not ready to go off patent, a reduction in the price of trifluralin and Avadex and triallate would definitely reduce the price of all the wild oat herbicides, or their market share would go down, and there would be more use of those two products. However, these two products do not relate well to soil conservation because they are both incorporated products.

[Traduction]

Illinois l'an dernier et à l'époque, le treflan s'y vendait 106 \$ U.S. les 20 livres. En avril et en mai de l'année dernière, époque à laquelle le produit devait être appliqué sur le sol, il coûtait 135 \$ CAN, compte tenu du taux de change. À la même époque, les agriculteurs canadiens payaient 205 \$ pour la même quantité, un écart d'environ 70 \$.

À ce moment-là, le brevet n'était pas encore expiré aux États-Unis, ce qui fait qu'il est difficile de comprendre pourquoi les fabricants réduisaient leur prix avant le temps. Je sais que la compagnie qui fabrique le treflan n'a jamais vendu un produit une fois le brevet expiré. En général, lorsque le brevet est échu et que les années de grande rentabilité du produit sont terminées, la compagnie se retire du marché, sauf aux États-Unis.

À l'heure actuelle, les gens de l'Ouest perdent en quelque sorte la face à cause de la baisse du prix. Lorsque le produit se vendait considérablement plus cher, ils disaient que c'était parce qu'il coûtait plus cher, mais évidemment, le prix américain diminuant et la concurrence le faisant aussi baisser chez nous, on voit bien que ce n'est pas qu'une affaire de coût.

Pendant quatre ans, ce produit a joui d'une protection grâce à la politique d'homologation spécifique par produit. La politique n'était pas censée avoir cet effet, mais avec un tel écart de prix, il est évident qu'elle a contribué à empêcher le prix de baisser.

À l'époque où je travaillais pour Alanco, le treflan était le deuxième produit chimique agricole le plus vendu dans le monde. En termes génériques, c'est un produit qui a suscité une concurrence très forte. Beaucoup d'autres compagnies dans le monde en fabriquent. Si le produit a mis quatre ans à devenir compétitif au Canada (et chez nous, il n'a pas encore atteint le prix mondial) cela signifie que notre politique actuelle est très sévère. Beaucoup des autres produits que nous utilisons ne deviendront jamais génériques.

On a dit que le marché des pesticides contre l'avoine sauvage est le plus solide au Canada, et c'est absolument vrai. Deux produits sont vendus dans ce marché et dans les deux cas, les brevets sont expirés. Il s'agit de la trifluraline et de l'avadex et du triallate. En supposant que l'économie réalisée à l'achat de la trifluraline soit investie dans l'achat d'avadex et de triallate, on économiserait de 60 à 70 millions de dollars rien que dans le contrôle de l'avoine sauvage, c'est-à-dire si nous revenions au vieux système générique. C'est une économie assez considérable, surtout lorsqu'on songe à la situation économique dans laquelle se trouve l'Ouest aujourd'hui.

Même si bon nombre des autres produits ne sont pas touchés, et cela comprend certains des produits utilisés dans le contrôle de l'avoine sauvage, et même si leurs brevets ne sont pas sur le point d'expirer, une réduction du prix de la trifluraline et de l'avadex et du triallate ferait définitivement baisser le prix de tous les herbicides employés pour contrôler l'avoine sauvage, à défaut de quoi ils perdraient une partie de leur clientèle et la consommation des deux autres augmenterait. Cependant, ces deux produits n'ont pas grand-chose à voir avec la conservation des sols parce qu'ils sont tous les deux commerciaux.

[Text]

In 1982, those two products together made up close to 20 per cent of the total pesticide business in Canada. When those two products are feeling the pressure of competition, there does not appear to me to be any other product in Canada that would be more suitable for competition. If you cannot see generic competition form, as it relates to the two main products used in Canada, then you really cannot expect to see it happen with any of the other products, because they are more vulnerable to price competition. If, under the present situation in Canada, these two products that I have mentioned cannot be made to sell at world prices, then we have a policy that is creating some difficulty.

In terms of policy, only one product came in through the back door. The other product that went on the market got on, I believe, through the present Product Specific Registration procedure, and the company that sells that product is a large, basic manufacturer. It has cost them a lot of money and has taken them four years to get into the Canadian market. Knowing the capability of that company, if the policy is going to cause that much difficulty for competitors, then I believe there will not be any competition in the Canadian market.

The standard is being set by these two major products, particularly Treflan, which is a product that has not seen the generic competition one would have expected. It has met generic competition everywhere else in the world except here and in the U. S.

I believe the policies that are in place are of serious concern. When we consider the test case, it appears that the policy has created a monopoly situation for a company that was covered by a patent. I believe this has to be serious concern when we consider the pesticide industry and the price of pesticides.

If the second-largest product in the world, a product that has been generically under pressure in the rest of the world, takes four years to get clearance in Canada, I would suggest that we have a policy that has created some serious problems.

I would thank you for inviting us here to express our viewpoints.

Senator Bielish: Would you suggest a course of action?

Mr. Goudy: I realize we need the research. I do not think there is any doubt about that. I do not want to be using chemicals and not feel safe with their use. With the kind of money involved, particularly on these two products, I believe that farmers might be better paying a royalty per pail and having that put into a fund, with the extra research, if there is research required, covered off from that fund. That seems to me to be a better approach than protecting one manufacturer. By protecting one manufacturer, competition is reduced. In setting up a fund, we provide an opportunity for the companies to get together in a national program, as was done for 2,4-D.

Knowing the companies involved in the trifluralin situation, I do not think you will ever see them get together. We may be better in this case in having the farmers pay a \$5 per pail royalty, with that money then used to fund the extra research.

[Traduction]

En 1982, ils ont représenté à eux seuls près de 20 p. 100 du total des ventes de pesticides au Canada. Ils subissent peut-être les pressions de la concurrence, mais je ne vois aucun autre produit au Canada qui soit mieux en mesure d'y résister. Si les produits génériques ne concurrencent pas les deux produits les plus utilisés au Canada, on ne peut pas vraiment s'attendre à ce que ce soit le cas des autres produits parce qu'ils sont plus vulnérables à la concurrence par les prix. Si la situation actuelle au Canada fait qu'il est impossible de vendre ces deux produits au prix mondial, notre politique ne fonctionne donc pas bien.

À propos de cette politique, un seul produit est entré sur le marché sans attirer l'attention. L'autre produit est arrivé sur le marché sous le régime de l'actuelle procédure d'homologation spécifique par produit et il est vendu par un gros fabricant. Il lui a fallu investir beaucoup d'argent et attendre quatre ans pour pénétrer le marché canadien. Lorsqu'on connaît les possibilités de cette compagnie et qu'on sait les difficultés que notre politique cause aux concurrents éventuels, je doute que ce produit soit jamais concurrencé sur le marché canadien.

Ce sont ces deux produits qui constituent la norme et surtout le treflan qui n'a pas connu sur le plan générique la concurrence à laquelle on aurait pu s'attendre. Il a été concurrencé partout dans le monde, sauf ici et aux États-Unis.

J'estime que la politique actuelle est très inquiétante. Il ressort de l'expérience du treflan que notre politique a permis à une compagnie qui détenait un brevet de créer un monopole. Le problème est très grave, surtout lorsque l'on considère l'ensemble de l'industrie des pesticides et le prix de ces derniers.

Si le deuxième pesticide le plus vendu dans le monde, un produit qui a résisté à la pression de la concurrence dans le reste du monde sur le plan générique, si ce produit, dis-je, met quatre ans à être autorisé au Canada, c'est que notre politique complique sérieusement les choses.

En terminant, je tiens à remercier le comité de nous avoir invités à lui exposer nos opinions.

Le sénateur Bielish: Avez-vous une solution à proposer?

M. Goudy: Je me rends bien compte que nous allons devoir faire des recherches. Cela ne fait aucun doute. Je ne voudrais pas utiliser des produits chimiques dont la sûreté serait douteuse. Lorsqu'on voit ce que nous coûte l'utilisation des pesticides, surtout de ces deux produits, il serait peut-être avantageux que les agriculteurs payent chaque fois qu'ils achètent un seau de pesticide, une redevance qui serait versée à un fonds, lequel servirait à financer des recherches plus poussées, au besoin. Il me semble que cela vaut mieux que de protéger un seul fabricant, ce qui nuit à la concurrence. En établissant un fonds, nous fournirions aux compagnies l'occasion de travailler ensemble dans le cadre d'un programme national, comme cela s'est fait pour le 2, 4-D.

Connaissant les compagnies qui fabriquent la trifluraline, je crois qu'elles ne travailleront jamais ensemble. Il serait donc préférable de faire payer aux agriculteurs une redevance de 5 \$

[Text]

In the near term, competition will, I believe, sort out the situation. With a new policy, it may not be fair to use this test case as an indication of what the situation will always be. The precedent has now been set. What is required is now known. Perhaps when the next product comes on, there will be easier access, easier movement.

Certainly, the fact that such a product has taken so long to deal with has to generate some concern. Given the situation with that product, everything that I can think of down the road will take as long. That one has now reached the point where it will resolve itself, to some extent.

The Deputy Chairman: If the product-specific registration policy were eliminated, what would you recommend in its place?

Mr. Goudy: I do not consider that we would have to re-do all of the testing on each individual product. If there is extra testing that needs to be done on a generic group of products, then that is where it should be done.

As has been stated earlier, we do not have a pesticide industry in Canada as such. All of the manufacturers are in Europe or in the U.S. In those countries that have manufacturers, company-owned data may be fine; but in Canada, where we have no basic manufacturer of pesticides and where we have the producer's interest most at stake, I would sooner see a system wherein the producer over time eventually owns the research. Essentially, the producer buys the research over the 15-year period that he buys the product. At the end of that 15-year period, or whatever the time period may be, it is then open to a competitive manufacturer to produce the same product.

We have a testing procedure on trifluralin whereby a 1 ppm (parts per million) nitrosamine level is set as the safety standard. All companies should have to meet that standard, if that is the government standard; but let's not re-do all of the biological tests on the individual products. They should be tested to ensure that they meet the chemical standard, with a slush fund in place to cover off any extra research that may need to be done.

If I were a European or an American, I would be more sympathetic to allowing total ownership by companies that were American and European. But since we do not have any Canadian basic manufacturers, our loyalty has to be to the consumer and to the producer. As I look at trifluralin, an extra \$5 or \$10 per container would have been a lot easier to accept had we been able to buy it at a world-competitive price. Had we been able to buy it at \$1.40 a pail, with a \$5 or \$10 royalty on top of that, that would have been much better than paying \$2.05.

[Traduction]

par seau de pesticide et d'utiliser ensuite cet argent pour financer d'autres recherches.

Je crois qu'à court terme, la concurrence va régler le problème. Si nous modifions notre politique, il vaudrait peut-être mieux ne pas nous inspirer de ce cas car cela pourrait fausser nos prévisions quant à la situation qui prévaudra à l'avenir. Il y a maintenant un précédent. Nous savons maintenant ce qu'il nous faut. La prochaine fois qu'un nouveau pesticide fera son apparition sur le marché, peut-être pourra-t-il entrer sur le marché canadien plus facilement et plus rapidement.

Ce qui est certain, c'est que le temps qu'il a fallu pour régler le problème causé par ce produit devrait nous inquiéter. Étant donné ce qui est arrivé dans ce cas-ci, je crains que la même chose ne se reproduise désormais pour tous les nouveaux produits. Dans ce cas-ci, l'évolution de la situation est telle que le problème va plus ou moins se résoudre tout seul.

Le vice-président: Si la politique d'homologation spécifique par produit était abrogée, par quoi recommanderiez-vous de la remplacer?

M. Goudy: À mon avis, nous ne devrions pas avoir à refaire tous les tests pour chaque produit. On ne devrait faire des tests supplémentaires sur un groupe générique de produits que lorsque les premiers tests en révèlent la nécessité.

Comme nous l'avons dit plus tôt, il n'existe pas d'industrie des pesticides à proprement parler au Canada. Tous les fabricants sont en Europe ou aux États-Unis. Les pays producteurs de pesticides peuvent laisser aux compagnies la propriété des données qu'elles produisent si cela leur plaît, mais au Canada, où il n'y a aucun fabricant d'herbicides et où c'est surtout l'intérêt des producteurs qui est en jeu, je préférerais que nous adoptions un système qui permettrait aux agriculteurs de se porter acquéreurs, avec le temps, des résultats de la recherche. En fait, ils en seraient propriétaires pendant la période sur laquelle ils en étaleraient le paiement, disons 15 ans. À la fin de ces 15 ans ou de la période nécessaire, quelle qu'elle soit, des concurrents auraient le droit de fabriquer le même produit.

Dans la procédure expérimentale qui sert à tester la trifluraline, la norme de sécurité est d'une partie par million de nitrosamine. Si le gouvernement adoptait cette norme, tous les fabricants devraient la respecter; mais nous ne devrions pas refaire pour chaque produit tous les tests biologiques qui ont été faits. Les produits devraient faire l'objet des tests nécessaires pour établir qu'ils sont conformes aux normes régissant les produits chimiques, et un fonds de réserve devrait être créé pour financer toute recherche supplémentaire qui s'imposerait.

À la place des Européens et des Américains, je préférerais accorder entièrement la propriété des résultats de la recherche à des compagnies européennes ou américaines. Mais comme il n'existe aucun fabricant canadien d'herbicides, nous devons alors être loyaux envers les consommateurs et les agriculteurs. En ce qui concerne la trifluraline, une redevance de 5 \$ ou 10 \$ par contenant aurait été beaucoup plus facile à accepter si nous avions pu acheter le produit à un prix se rapprochant du prix mondial. Si nous avions pu l'acheter à 1,40 \$ le seau, plus une redevance de 5 \$ ou 10 \$, cela aurait valu beaucoup mieux que de payer 2,05 \$ le seau.

[Text]

Our farmers are now getting world price for their grain, and I believe they should be looking at world prices for their inputs.

That would make for a much fairer system. While I can appreciate Mr. Ormrod's concern about having to deal with every area of agriculture—I realize that our horticultural crops are small—from a western Canada perspective and from a land conservation perspective, which is something that is going to come from the west to a large degree, if we have a policy that recognizes that while we use only a few products, those products are used on large acreages, a policy under which the farming community sets up a slush fund to pay for the research and owns the research, with the companies having a given period after the registration of the product to recoup their cost of research, then you have a system where our industry, the consumer, has access and control of the information.

While that may sound like a simplistic solution, it is one that has a lot of merit, and particularly so for western Canada.

The Deputy Chairman: Mr. Manikel, do you have any comments on that?

Mr. Manikel: The Manitoba Farm Business Association agrees that we need more competition. As well, we want to have safe chemicals. If this type of policy would encourage both, then we would be getting what we want and what we deserve.

The fact that we sell our grain on the world market and are not in a position to buy our chemicals at world-competitive prices puts us at a disadvantage right now.

The Deputy Chairman: In relation to this 15-year patent right, do we buy at world price any product so protected?

We heard this morning that, from all of the studies that have been done, the difference between the world price and the Canadian price is quite small, with the Canadian price sometimes being a little higher and sometimes a little lower. As that 15-year patent runs out, the Product Specific Registration process takes place, taking a further two or three years.

Is it during that period of time that we face this difference in cost?

Mr. Goudy: We have only one product that we can point to in terms of what has happened, because there is only one that has gone off patent after Product Specific Registration, or at least one in connection with which there has been an attempt to get the product into the market.

Had you done a study pre-1980, all products in Canada would have gone off patent for quite a period of time. I am not sure when atrazine went off, but it was the last major product to go off patent. Prices had gone down. The chemical 2,4-D had long since gone off patent. As a result, prices had gone down, both here and in the United States. So any study pre-

[Traduction]

Nos agriculteurs vendent maintenant leur grain au prix mondial et j'estime qu'ils devraient aussi pouvoir payer les pesticides au prix mondial.

De cette façon, le système serait beaucoup plus juste. Je comprends que la perspective de devoir nous occuper de chaque secteur de l'agriculture cause des préoccupations à M. Ormrod (je me rends bien compte que nos cultures horticoles ne sont pas très développées) mais du point de vue de l'Ouest du Canada et sous le rapport de la conservation des terres (une idée qui se répandra à partir de l'Ouest dans une bonne mesure) si notre politique tenait compte du fait que nous n'utilisons que quelques produits, mais qu'ils servent en grandes quantités sur de grandes surfaces, et si elle permettait aux agriculteurs d'établir un fonds de réserve pour financer des recherches et en acheter le résultat tout en accordant aux compagnies une certaine période, après l'homologation du produit, afin de leur permettre de recouvrer le coût des recherches, notre industrie et nos consommateurs pourraient avoir accès à l'information et la contrôler.

Cette solution peut sembler simpliste, mais elle est très valable, surtout pour l'Ouest du pays.

Le vice-président: Monsieur Manikel, avez-vous des observations à faire à ce sujet?

M. Manikel: La *Manitoba Farm Business Association* convient qu'il nous faut plus de concurrence. En outre, nous devons pouvoir compter sur des produits chimiques sûrs. Si la nouvelle politique était favorable aux deux, nous aurions ce que nous voulons et ce que nous méritons.

À l'heure actuelle, le fait que nous vendions notre grain au prix mondial, mais que nous ne puissions pas acheter également nos produits chimiques au prix mondial, nous désavantage.

Le vice-président: À propos de ce droit d'exclusivité de 125 ans sur les brevets, les produits qui seraient ainsi protégés nous coûteraient-ils le prix mondial?

Nous avons entendu dire ce matin qu'à cause de toutes les études que nous avons faites, l'écart entre le prix mondial et le prix canadien est assez restreint et que le prix canadien est même tantôt un peu plus élevé, tantôt un peu plus bas. Après cette période de 15 ans d'exclusivité, le processus d'homologation spécifique par produit entrerait en jeu, ce qui prendrait encore deux ou trois ans.

Est-ce pendant cette période que nous devrions faire face à la différence dans les prix?

M. Goudy: Pour illustrer ce qui est arrivé, nous ne pouvons prendre comme exemple qu'un seul produit parce qu'il n'y en a qu'un seul dont le brevet ait expiré après l'homologation spécifique par produit ou, à tout le moins, un seul produit qu'on ait tenté de mettre sur le marché.

Si nous avions fait une étude avant 1980, les brevets de tous les produits vendus au Canada auraient été expirés depuis un bon bout de temps. J'ignore au juste quand le brevet de l'atrazine a expiré, mais c'est le dernier produit très vendu dont le brevet ait expiré. Les prix sont tombés. À ce moment-là, le brevet du produit chimique 2,4-D était expiré depuis longtemps. Cela avait entraîné une baisse des prix, tant ici qu'aux États-

[Text]

1980 would have shown a similarity in the pricing of those two products.

Once Product Specific Registration is introduced, products that are on the same level in both countries will sell basically at the same price, whereas products that are not at the same level in both countries, or in the rest of the world, will not sell at the same price.

If there is protection because of a policy here in Canada, that will keep our price up, as it would appear to have done in this case.

There may be some other products in connection with which it will never be economical for the companies to do the extra research, as Hoechst Chemical did in the case of trifluralin. We have a product like Avadex—and we might as well talk specifics—in Canada that I believe is either off or going off patent, but because it isn't as large a product worldwide, we might have to go out and court some generic manufacturer in order to get competition.

In the case of trifluralin, there were lots of manufacturers out there and they all wanted in. However, they were not willing to pay the price to get in. In the case of some of the other products, products which are not as big worldwide, it may be more difficult to get the kind of competition we want.

I believe Canada is the major market for Avadex. It is not going to feel the same world pressure because worldwide it is not as big a product. In the Canadian context, because that product is so large here and the fact that it could in fact reduce the overall cost of wild oat control significantly, we should be looking at trying to get generic competition on that product as well. The policy for some will slow it down and for some will prevent it from coming at all in its present form, because companies will say, "We are not willing to spend the money and take the risk to do the work in the hope of getting into the market. We have no guarantee that we are going to make it. If it is expensive to get there, we will not come". At least, if I were a generic manufacturer, I would look at it that way; that if I am not going to get my investment back I will not come.

Ms. Sally Rutherford, Research Officer, Library of Parliament: On a point of clarification, what you are saying means that small independent formulators, or even large ones—companies or people who would like to be formulators of chemicals that have come off the patent—are not able to enter into that kind of business. Is that basically what it boils down to; or are you talking about large foreign companies not being able or willing to spend the money on the research required?

Mr. Goudy: It would generally fall into the hands of the generic manufacturer, who would be a large corporation outside Canada, to do the extra work and the research. An independent formulator in Canada would not have the resources to enter into that kind of business.

Ms. Rutherford: Would that have a damping effect on the competition?

[Traduction]

Unis. Par conséquent, toute étude faite avant 1980 aurait montré une certaine similarité dans l'évolution des prix de ces deux produits.

Lorsque le système d'homologation spécifique par produit sera en vigueur, les produits équivalents dans les deux pays ou dans le reste du monde se vendront en gros au même prix alors que les autres produits se vendront à des prix différents.

Si la politique en vigueur au Canada nous protège, cela gardera notre prix élevé, et c'est ce qui semble s'être passé dans ce cas-ci.

Il se peut que dans le cas de certains autres produits, il ne sera jamais économique pour les compagnies de faire des recherches supplémentaires comme la compagnie Hoechst Chemical l'a fait dans le cas de la trifluraline. Nous avons un produit, notamment l'avadex (autant citer des cas précis) dont le brevet est sur le point d'expirer si ce n'est déjà fait, mais comme il n'est pas aussi répandu dans le monde, nous pourrions devoir faire la cour à un fabricant de produits génériques pour favoriser la concurrence.

Dans le cas de la trifluraline, beaucoup de fabricants voulaient le brevet, mais personne ne voulait en payer le prix. Dans le cas de certains autres produits, qui ne sont pas aussi connus dans le monde entier, nous pourrions avoir plus de difficultés à trouver la concurrence que nous recherchons.

Je crois que le Canada est le plus grand marché pour l'avadex. Son produit n'aura pas à affronter une concurrence mondiale aussi féroce parce qu'il n'est pas aussi connu. Dans le contexte canadien, comme son usage est très répandu chez nous et qu'il réduira considérablement le coût global du contrôle de l'avoine sauvage, nous devrions songer à lui trouver un produit générique concurrent. Dans certains cas, notre politique ralentira le processus et dans d'autres cas, elle l'interrompra parce que les compagnies ne seront pas disposées à investir des capitaux et à courir des risques dans l'unique espoir de pénétrer le marché. Si la rentabilité de leurs investissements n'est pas garantie et si les placements nécessaires sont trop considérables, elles ne bougeront pas. En tout cas, si je fabriquais un produit générique, c'est comme cela que je verrais les choses; je refuserais d'investir si le risque était trop grand.

Mme Sally Rutherford, agent de recherche, Bibliothèque du Parlement: Je voudrais avoir quelques éclaircissements. En fait, vous dites que les petits laboratoires indépendants qui reproduisent des formules, ou même les grands laboratoires, c'est-à-dire les compagnies ou les particuliers qui voudraient utiliser les formules des produits chimiques dont le brevet est expiré, ne sont pas capables de le faire. Est-ce bien cela ou voulez-vous dire que les grandes compagnies étrangères ne sont pas disposées à investir dans la recherche nécessaire ou qu'elles n'en ont pas les moyens?

M. Goudy: En général, c'est à des fabricant de produits génériques, la plupart du temps de grandes sociétés étrangères, qu'il incomberait de faire les recherches supplémentaires qui pourraient s'imposer. Les petits laboratoires indépendants que nous avons au Canada n'en ont pas les moyens.

Mme Rutherford: Cela aurait-il pour effet de réduire la concurrence?

[Text]

Mr. Goudy: To a great degree, yes. It is big business when you start dealing with pesticide regulation. It involves major costs, particularly the way we are structured at the moment in Canada—and it needs to be. Basic manufacturers are willing to spend far more money than is the generic manufacturer. If we can set up a system where the sale of the product, after a certain time frame, will cover the cost of doing the research, that will take the high cost burden off a company that is not capable of doing it. It can then be done by a slush fund, or whatever you want to call it. I do not know of any company in Canada that is capable of dealing with it. We are dealing with outside generic companies. We are dealing with people who would be prepared to come in with a product. They are generally already making it. Canada would be just another country where they want to sell it. They would do the added testing; but when the requirement for testing gets too high, they say they are not interested.

Ms. Rutherford: Do you have any idea of how much it would cost to do that research? Do we know how much of the cost of a gallon or pail of herbicide actually reflects the cost involved and how much simply is added on by the company that produces it?

Mr. Goudy: I could not give you any figures. I have heard that to get another trifluralin into the market would cost from \$5 million to \$10 million. But that is just hearsay. Companies threw around \$20 to \$30 million to do the research to get a product registered from scratch. So costs are fairly substantial. But when you look at the kind of saving that we could have seen in the wild oat market, it is quite substantial. We are looking at a saving of \$20 million to \$25 million a year on trifluralin and \$20 million on triallate. It is a lot harder to get a feel there. So we are talking about saving enough per year to cover the cost of producing a new product, as the companies express it. I do not have the documented figures. You would have to get that from the pesticide manufacturer.

The Deputy Chairman: Were you suggesting that the royalty be collected by the federal government and returned to the manufacturer?

Mr. Goudy: No. The royalty would be collected by the government, and either you go back to the manufacturer who has the toxicology facilities to do the work or to an independent agency who has them. Mr. Ormrod referred to 2,4-D where they pooled the resources of all of the companies. When you get companies in competitive struggles, in the case of 2,4-D those companies have forgotten the harassment of 25 years ago and they may be able to work together. But with the new products I tend to think that companies would not be willing to co-operate to the same degree. So we would be better to have a government organization, or an organization, to collect the money and to fund the work.

[Traduction]

M. Goudy: Oui, dans une bonne mesure. La réglementation relative aux pesticides n'est pas qu'une petite affaire. C'est une industrie qui implique des dépenses considérables, surtout de la façon dont le système est actuellement structuré au Canada, et il faut qu'il en soit ainsi. Les fabricants de produits de base sont disposés à investir beaucoup plus d'argent que les fabricants de produits génériques. Si nous pouvions créer un système en vertu duquel la vente du produit permettrait après un certain temps de recouvrer les capitaux investis dans la recherche, cela ouvrirait toute grande la porte aux compagnies qui n'ont pas les moyens de faire de la recherche. Ce serait possible avec un fonds de réserve ou tout autre fonds; la façon de le désigner n'a pas d'importance. Je ne connais aucune compagnie au Canada qui ait les moyens de faire de la recherche. Nous avons toujours affaire à des fabricants de produits génériques de l'extérieur du pays. Nous parlons donc de gens qui seraient disposés à venir fabriquer un produit chez nous. En général, ils le fabriquent déjà ailleurs. Le Canada serait donc uniquement un autre marché. Ces fabricants feraient les tests supplémentaires; par contre, lorsque ces tests sont trop nombreux ou lorsque les normes sont trop élevées, ils se désintéressent.

Mme Rutherford: Avez-vous une idée de ce que coûterait cette recherche? Savez-vous quelle fraction du prix d'un gallon ou d'un seau d'herbicide représente le coût de production et quelle fraction du prix est tout simplement ajoutée par le fabricant?

M. Goudy: Je ne peux pas vous donner de chiffres. J'ai entendu dire que la commercialisation d'un autre produit comme la trifluraline coûterait de 5 à 10 millions de dollars. Mais ce ne sont que des oui-dire. Les compagnies dépensent de 20 à 30 millions en recherche pour faire homologuer un tout nouveau produit. Cela coûte donc assez cher. Nous aurions donc pu réaliser de très grosses économies dans le marché des herbicides servant au contrôle de l'avoine sauvage. Nous aurions pu économiser de 20 à 25 millions par année avec la trifluraline et 20 millions avec le triallate. C'est beaucoup plus difficile à dire. Il s'agirait donc d'économiser assez chaque année pour couvrir le coût de fabrication d'un nouveau produit. Je n'ai pas de statistiques là-dessus. Vous en obtiendriez auprès des fabricants.

Le vice-président: Proposiez-vous que la redevance soit prélevée par le gouvernement fédéral et remise au fabricant?

M. Goudy: Non. La redevance serait prélevée par le gouvernement qui s'adresserait alors au fabricant ou à un organisme indépendant disposant des installations nécessaires pour faire des études toxicologiques. M. Ormrod a parlé du 2, 4-D; dans ce cas-là, on a mis en commun les ressources de tous les fabricants. Les compagnies qui ont subi la concurrence dans le cas du 2,4-D ont oublié le harcèlement dont elles ont été victimes il y a 25 ans et elles sont capables de travailler ensemble. Mais lorsqu'il s'agit de nouveaux produits, j'incline à penser que les compagnies ne sont pas disposées à coopérer dans la même mesure. Il est donc préférable qu'un organisme public ou privé perçoive les fonds et finance les recherches.

[Text]

The Deputy Chairman: Are there any further questions? If not, may I have a motion that we append the presentation this morning to today's proceedings?

Hon. Senators: Agreed.

The Deputy Chairman: Thank you. That concludes today's hearing.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le vice-président: Y-a-t-il d'autres questions? S'il n'y en a pas, un d'entre vous présenterait-il une motion afin de faire imprimer le mémoire qui nous a été présenté ce matin en annexe à nos délibérations d'aujourd'hui?

Des voix: D'accord.

Le vice-président: Je vous remercie. Cela conclut notre séance d'aujourd'hui.

La séance est levée.

APPENDIX "7-A"

MANITOBA FARM BUSINESS ASSOCIATION

May 14, 1985

As a Director of the MANITOBA FARM BUSINESS ASSOCIATION, I welcome this opportunity to express our association's views on this topic.

First, I would like to briefly outline some background on the MFBA. This association was formed in 1958 by a group of farmers in the Carman area in conjunction with the University of Manitoba to better familiarize farmers with sound record keeping practices and business approach to farming. As farming changed, the Association became more involved with changes in the regulatory system which affect our members economically. We realize that, in order to stay viable in today's world of change, agriculture as other businesses must be based on sound economics.

I would like to address the relationship between our methods of farming and the cost of pesticides in the following way. The costs and the benefits may change, but our actions as farmers depends on the net result. Let's examine the costs and benefits of pesticide usage in Manitoba.

The costs of using pesticides can be summarized as such:

1. The cost of the pesticide and its application.
2. The hidden costs and risks in using pesticides.
3. The cost of regulating the industry.

The benefits of using pesticides are these:

1. Added value of production due to weed control.
2. Increased alternative cropping practices and options.
3. Reducing costs and increasing profitability.

The Cost Of Weed Control— The pesticide and application

An average Manitoba farmer using conventional tillage practices spends \$10.00 per acre per year controlling weeds. The cost for cereal crops averages between \$6.00 to \$8.00 per acre, and on oil-seeds and special crops the costs vary from \$10.00 to \$25.00/acre. In 1983 Manitoba farmers seeded 9.5 million acres, treated 64% for wild oat control at a cost of \$70,000,00 and spent an additional \$30,000,000 on broadleaf and other weed control.

APPENDICE «7-A»

MANITOBA FARM BUSINESS ASSOCIATION

Le 14 mai 1985

En ma qualité d'administrateur du FARM BUSINESS ASSOCIATION je suis fort heureux de l'occasion qui m'est offerte d'exposer les vues de notre association sur le sujet débattu.

J'aimerais d'abord, passer en revue les origines de notre association. Elle a été fondée en 1958 par un groupe d'agriculteurs de la région de Carman, en collaboration avec l'Université du Manitoba, afin de mieux sensibiliser les agriculteurs aux avantages qu'offrent de bonnes techniques d'administration et la gestion de leur exploitation agricole en tant qu'entreprise. L'évolution du secteur agricole a amené l'association à suivre de plus près les changements apportés à la réglementation, qui touchent financièrement ses membres. Nous constatons que, pour rester viable dans ce monde en constante évolution, l'agriculture doit, comme toute autre entreprise, reposer d'abord sur une base économique solide.

Mon propos portera essentiellement sur le lien existant entre nos méthodes de culture et le coût des pesticides. Car si les coûts et les profits peuvent varier, le mode de fonctionnement adopté par les agriculteurs dépend des résultats nets. Examinons donc les coûts et les avantages liés à l'utilisation des pesticides au Manitoba.

Les coûts d'utilisation des pesticides peuvent se résumer de la façon suivante:

1. Le coût du pesticide et de son application.
2. Les coûts et les risques occultes que comporte l'utilisation des pesticides.
3. Le coût de réglementation de l'industrie.

Les avantages de l'utilisation des pesticides sont les suivants:

1. Valeur accrue de la production grâce à la lutte contre les mauvaises herbes.
2. Augmentation du nombre des possibilités et des pratiques culturales.
3. Réduction des coûts et augmentation de la rentabilité.

Coût de la lutte contre les mauvaises herbes—Le pesticide et son application

Un agriculteur manitobain moyen qui a recours à des techniques classiques de labour dépense annuellement 10 \$ par acre pour lutter contre les mauvaises herbes. Ce coût atteint en moyenne entre 6 \$ et 8 \$ par acre pour les récoltes de céréales et varie entre 10 \$ et 25 \$ par acre pour les récoltes d'oléagineux et autres. En 1983, les agriculteurs manitobains ont semé 9,5 millions d'acres, dont 64 p. 100 ont été traités, au coût de 70 millions de dollars, pour lutter contre l'avoine sauvage, tandis qu'un autre 30 millions de dollars devait servir à éliminer les dicotylédones et autres espèces de mauvaises herbes.

Hidden Costs And Risks

Despite the vigorous testing all chemicals are subject to, there are risks in using chemicals. Biological activity and safety of chemicals is affected by weather and crop conditions after application. Chemical weed control is unforgiving. Once applied chemicals can be friend or foe, depending on conditions. Manufacturers protect themselves with disclaimers, but the farmer takes the risks and has to accept the consequences. As well, as the applicator, the farmer exposes himself to health hazards, both known and unknown, which may haunt him in years to come.

The Cost Of Regulation

Because of the risks outlined above, the MFBA agrees that regulation is necessary to ensure that chemicals are safe and effective. However, we do believe that the costs should be controlled. The Canadian market for pesticides is small, accounting for only 3% of the world market. As such, there has not been a single chemical developed specifically for the Canadian market. We rely on developments in larger markets for new sources of chemicals. The research costs in entering the Canadian market may call for some protection for basic manufacturers, but the duplication of existing data is unwarranted. The current Product Specific Registration policy is estimated to cost western Canadian farmers an extra \$60,000,000 per year in chemical costs! This policy allows manufactures to price "according to value" as an industry spokesman recently stated, instead of pricing under competitive terms. The current pricing according to "whatever the market will bear" perpetuates conventional tillage practices and inhibits conservation practices as long as they are a minority factor to the market researchers. i.e. a \$15.00/acre in crop treatment may also be feasible for chemical summerfallow, but it won't replace a \$5.00 cultivation if it is priced relative to current practices.

THE BENEFITS

Added Value to crops

There is no doubt that under current practices, farmers apply chemicals only where the returns justify it - whether to gain extra yield, or to protect an already high investment in land, equipment, etc. It is difficult to estimate the benefit to Canadian farmers of the use of pesticides, but many would agree that the returns are 3-4 times the cost of application.

Increased Cropping Alternatives

Many oilseed crops and special crops owe their success to the use of chemicals. The future of our farms depends on our

COÛTS et risques occultes

Malgré les analyses minutieuses dont font l'objet tous les produits chimiques, leur utilisation présente certains risques. Leurs effets biologiques et leur sécurité d'utilisation varient en fonction des conditions climatiques et culturelles. L'utilisation de produits chimiques pour lutter contre les mauvaises herbes est une arme à deux tranchants. Selon les circonstances, les effets des produits chimiques peuvent tout aussi bien être néfastes que bénéfiques. Les fabricants se protègent contre les éventuels plaintes, de sorte que c'est l'agriculteur qui doit prendre les risques et en assumer les conséquences. À l'instar de celui qui procède à l'application des produits, l'agriculteur s'expose à des dangers, connus ou non, qui sont susceptibles d'hypothéquer sa santé pour les années à venir.

COÛT de la réglementation

En raison des risques susmentionnés, l'association convient qu'une réglementation est nécessaire pour s'assurer de la sécurité d'utilisation et de l'efficacité des produits chimiques. Nous estimons toutefois que le coût de cette réglementation ne devrait pas dépasser certaines limites. Le marché canadien des pesticides est limité et ne représente que 3 p. 100 du marché mondial. C'est ce qui explique qu'aucun produit chimique n'ait été expressément mis au point pour le marché canadien. Nous dépendons à cet égard de la recherche faite à l'intention des marchés plus importants. Les nouveaux produits admis sur le marché canadien peuvent exiger une certaine surveillance, mais il est inutile de reprendre les analyses qui ont déjà été faites. La politique actuelle d'homologation spécifique des produits occasionnerait aux agriculteurs canadiens de l'Ouest une dépense supplémentaire de 60 millions de dollars par année en coûts d'analyse! Comme l'a indiqué récemment un porte-parole de l'industrie, cette politique permet au fabricant d'établir son prix «en fonction de la valeur du produit» plutôt qu'en fonction de la concurrence existante. Cela a pour effet de perpétuer les procédés classiques de labour et empêche le recours aux méthodes de conservation, puisque celles-ci constituent un facteur secondaire pour les spécialistes de la mise en marché. Ainsi, un traitement de 15 \$ par acre est aussi possible dans le cas des sols laissés en friche, mais il ne peut remplacer les 5 \$ que rapporte la culture, si les prix sont établis conformément aux pratiques actuelles.

AVANTAGES

Valeur accrue des récoltes

Il n'y a pas de doute qu'en vertu des pratiques actuelles, les agriculteurs n'ont recours aux produits chimiques que lorsque les avantages qu'ils peuvent en tirer le justifient - que ce soit pour obtenir un meilleur rendement ou pour protéger le capital déjà élevé investi dans les biens fonciers, le matériel, etc. Il est difficile d'évaluer les avantages que peuvent tirer les agriculteurs canadiens de l'utilisation des pesticides, mais beaucoup soutiennent que leur rendement représente trois à quatre fois leur coût d'application.

Augmentation du nombre de procédés cultureux

Le succès de nombreuses récoltes d'oléagineux et autres est attribuable à l'utilisation de produits chimiques. L'avenir de nos exploitations agricoles dépend de notre capacité à concilier

ability to match cropping practices and chemicals to the best advantage.

The Net Result

The balance of the costs and benefits of using pesticides today favors the continuation of traditional practices. Indeed, as costs of chemicals increase we may see increased tillage. If, on the other hand pesticide prices were reduced, some changes would occur: The majority of farmers, regardless of whether they practice conventional, reduced tillage or zero tillage, would see the opportunity to:

1. Replace some tillage with chemical control.
2. Apply chemicals under conditions previously uneconomical.
3. Could afford the newer, more specific chemicals. i.e. for growth regulators
4. Modify cropping practices — less summerfallow and more special crops.

The MFBA believes that all farmers desire to be good stewards of the soil and favor changes which will conserve our resources for the future. We see the desire, the knowledge and willingness to change, but not the economics.

The MFBA feels that this is the crux of the matter. Despite our best intentions, we cannot change our current practices if these changes threaten the profitability and indeed the viability of our farms.

The MFBA has endorsed resolutions which attempt to bring fairness and responsibility back into the industry, changes which make farming profitable and able to change, so that future generations might inherit healthy soil and water resources. These resolutions have also been accepted by the Keystone Agricultural Producers and other western farm organizations.

In summary, the resolutions call for:

1. Eliminating the current Product Specific Registration Policy,
2. Initiate a public forum to investigate chemical pricing and the methods of registering pesticides in Canada,
3. Establish policies which provide for safe and effective chemicals, but with competition and competitive prices,
4. Ensure that the regulatory bodies include farm representation in the areas of policy development and implementation.

We trust that this committee will see the importance of our concerns, and the need for this industry to address the concerns of those who take the risk and pay the cost of the chemical industry - namely, the farmers.

les procédés culturaux et l'utilisation des produits chimiques de façon à en tirer le meilleur parti possible.

Résultats nets

Le rapport entre les coûts et les avantages liés à l'utilisation des pesticides montre qu'il est aujourd'hui préférable de continuer à s'en tenir aux méthodes traditionnelles. En fait, le labour s'intensifie à mesure que grimpent les prix des produits chimiques. Au contraire, une baisse du prix des pesticides occasionnerait certains changements. Par exemple, la majorité des agriculteurs, qu'ils aient recours à des procédés classiques de labour, à du labour réduit ou au non-labour, pourraient:

1. Compenser la diminution du labour par une plus grande utilisation de produits chimiques.
2. Avoir recours aux produits chimiques dans des conditions qui jusque-là en contre-indiquaient l'utilisation.
3. Utiliser de nouveaux produits chimiques dont les effets sont plus spécifiques, comme les régulateurs de croissance.
4. Modifier les procédés culturaux—moins de sols en friche et plus de récoltes spéciales.

L'association croit que tous les agriculteurs ont à coeur de bien utiliser le sol et sont en faveur des changements qui sont de nature à conserver nos ressources pour l'avenir. Le désir, les connaissances et la volonté nécessaires à cette fin existent bel et bien, mais il n'y a aucun espoir de rentabilité.

Selon l'association, c'est là la principale source du problème. Malgré nos bonnes intentions, nous ne pouvons modifier nos méthodes actuelles, si ces changements mettent en péril la rentabilité et, de fait, la viabilité de nos exploitations agricoles.

L'association s'est ralliée aux résolutions visant à ramener l'équité et le sens des responsabilités dans l'industrie et aux changements de nature à rentabiliser les exploitations agricoles et à leur permettre d'évoluer, de façon que les générations futures puissent jouir de ressources (sol et eau) saines. Ces résolutions ont aussi été approuvées par les producteurs agricoles de Keystone et par d'autres organismes agricoles de l'Ouest.

En résumé, ces résolutions préconisent:

1. La suppression de la politique actuelle d'homologation spécifique des produits.
2. La création d'une tribune publique où l'on étudierait la politique d'établissement des prix des produits chimiques et les méthodes d'homologation des pesticides au Canada.
3. L'établissement de politiques permettant la vente de produits chimiques sûrs et efficaces, à des prix concurrentiels.
4. La consultation des associations agricoles par les organismes de réglementation au moment de l'établissement et de la mise en oeuvre des politiques.

Nous espérons que le comité prendra note de nos préoccupations et de la nécessité pour l'industrie des produits chimiques de tenir compte des revendications de ceux qui assument les risques et paient le prix de l'utilisation des produits chimiques, en l'occurrence les agriculteurs.

In closing, I would like to thank the Senate Committee for the opportunity of making our views known to you. Thank you.

Barrie Manikel
Director
Manitoba Farm Business Ass'n.

En terminant, j'aimerais remercier le comité sénatorial de m'avoir donné l'occasion de lui exposer les vues de notre association. Je vous remercie.

Barrie Manikel
Directeur
Manitoba Farm Business Association



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES — TÉMOINS

From the Department of Agriculture:

Mr. S. W. Ormrod, Director, Pesticides Division, Plant Health and Plant Products Directorate;

Dr. J. K. Mackenzie, Director, Inputs and Technology Analysis Division, Development Policy Directorate.

From the Manitoba Farm Business Association:

Mr. Barrie Manikel, Director, St-Jean-Baptiste, Manitoba.

From Tri-Al Agri Inc.:

Mr. Kenneth Goudy, Director, Melfort, Saskatchewan.

Du ministère de l'Agriculture:

M. S. W. Ormrod, directeur, Division des pesticides, Direction de la production et de la protection des végétaux;

M. K. J. Mackenzie, directeur, Division des facteurs de production et de la technologie, Direction des politiques de développement.

Du «Manitoba Farm Business Association»:

M. Barrie Manikel, directeur, St-Jean-Baptiste, Manitoba.

De «Tri-Al Agro Inc.»:

M. Kenneth Goudy, directeur, Melfort, Saskatchewan.



First Session
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de*

Agriculture, Fisheries and Forestry

l'Agriculture, des pêches et des forêts

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Thursday, May 16, 1985

Le jeudi 16 mai 1985

Issue No. 8
Complete proceedings on:

Fascicule n° 8
Seul et unique fascicule concernant:

Bill C-33, intituled: "An Act respecting the import and export of an interprovincial trade in meat products, the registration of establishments, the inspection of animals and meat products in registered establishments and the standards for those establishments and for animals slaughtered and meat products prepared in those establishments".

Le Projet de loi C-33, intitulé: «Loi concernant l'importation, l'exportation et le commerce interprovincial des produits de viande, l'agrément des établissements, l'inspection des animaux et des produits de viande dans les établissements agréés et les normes relatives à ces établissements, aux animaux qui y sont abattus et aux produits de viande qui y sont préparés».

SECOND REPORT OF THE COMMITTEE

DEUXIÈME RAPPORT DU COMITÉ

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin (or Doody)
Le Moyne	Robertson
*MacEachen (or Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin (ou Doody)
Le Moyne	Robertson
*MacEachen (ou Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)

CORRIGENDUM

The following corrections are made to the English Text in Issue No. 4:

page 4:12, 1.2

for: "with the Species Specific Advisory Council of the Industry that deliberates.

substitute: "With the specific species advisory committees that deliberate"

page 4:12,1.4

for: "communications"

substitute: "deputy ministerial"

page 4:12,1.5

for: "the minister"

substitute: "the ministers"

page 4:13,1.20

for: "objectives that I set"

substitute: "objectives that are set"

page 4:13,1.23

for: "enable us"

substitute: "enables the minister"

page 4:13,1.29

for: "between borrowers"

substitute: "between orders"

page 3:20,1.49

for: "Atlantic Fisheries Advisory Committee"

substitute: "Atlantic Groundfish Advisory Committee"

CORRIGENDUM

Les changements suivants sont apportés au texte anglais du fascicule n° 4:

page 4:12,1.2

à la place de: «with the Species Specific Advisory Council of the Industry that deliberates»

substituer: «With the specific species advisory committees that deliberate»

page 4:12,1.4

à la place de: «communications»

substituer: «deputy ministerial»

page 4:12,1.5

à la place de: «the minister»

substituer: «the ministers»

page 4:13,1.20

à la place de: «objectives that I set»

substituer: «objectives that are set»

page 4:13,1.23

à la place de: «enable us»

substituer: «enables the minister»

page 4:13, 1.29

à la place de: «between borrowers»

substituer: «between orders»

page 3:20,1.49

à la place de: «Atlantic Fisheries Advisory Committee»

substituer: «Atlantic Groundfish Advisory Committee»

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate, Wednesday, May 15, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Robertson, seconded by the Honourable Senator Doyle, P.C.:

For the second reading of the Bill C-33, intituled: "An Act respecting the import and export of an interprovincial trade in meat products, the registration of establishments, the inspection of animals and meat products in registered establishments and the standards for those establishments and for animals slaughtered and meat products prepared in those establishments".

After debate, and —

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Robertson moved, seconded by the Honourable Senator Doyle, that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat, du mercredi 15 mai, 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Robertson, appuyé par l'honorable sénateur Doyle:

Tendant à la deuxième lecture du Projet de loi C-33, intitulé: "Loi concernant l'importation, l'exportation et le commerce interprovincial des produits de viande, l'agrément des établissements, l'inspection des animaux et des produits de viande dans les établissements agréés et les normes relatives à ces établissements, aux animaux qui y sont abattus et aux produits de viande qui y sont préparés».

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le projet de loi est alors lu la deuxième fois.

L'honorable sénateur Robertson propose, appuyé par l'honorable sénateur Doyle, que le projet de loi soit déféré au Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts.

La question mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

REPORT OF THE COMMITTEE

Thursday, May 16, 1985

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry has the honour to present its

SECOND REPORT

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry, to which was referred Bill C-33, intituled: "An Act respecting the import and export of and interprovincial trade in meat products, the registration of establishments, the inspection of animals and meat products in registered establishments and the standards for those establishments and for animals slaughtered and meat products prepared in those establishments", has, in obedience to the Order of Reference of Wednesday, May 15, 1985, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

Le président suppléant

Royce Frith

Acting Chairman

RAPPORT DU COMITÉ

Le jeudi 16 mai 1985

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts a l'honneur de présenter son

DEUXIÈME RAPPORT

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts, auquel a été déferé le Projet de loi C-33, intitulé: «Loi concernant l'importation, l'exportation et le commerce interprovincial des produits de viande, l'agrément des établissements, l'inspection des animaux et des produits de viande dans les établissements agréés et les normes relatives à ces établissements, aux animaux qui y sont abattus et aux produits de viande qui y sont préparés», a, conformément à l'ordre de renvoi du mercredi 15 mai 1985, étudié ledit projet de loi et en fait maintenant rapport sans amendement.

Respectueusement soumis,

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MAY 16, 1985
(12)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 9:30 a.m., the Acting Chairman, the Honourable Royce Frith, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Bielish, Frith, Le Moyne, Perrault, Phillips and Robertson. (6)

Other Senators present: The Honourable Senators Bell, Côtteau, Petten, Sherwood, Steuart (*Prince Albert-Duck Lake*) and Stewart (*Antigonish-Guysborough*). (6)

In attendance: Ms. Sally Rutherford, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament; Ms. Raine Phythian, Administrative and Research Assistant to the Committee.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From Agriculture Canada:

Dr. J. B. Morrissey, Director General, Food Inspection Directorate;

Dr. M. G. Morissette, Director, Meat Hygiene Division;

Dr. I. Kirk, Chief, Regulations and Procedures, Meat Hygiene Division;

Ms. Moyra Nicholson, Legal Advisor, Legal Services.

The Clerk of the Committee having informed the Committee of the absence of the Chairman and of the Deputy Chairman, called for nominations for the election of an Acting Chairman for this meeting.

The Honourable Senator Phillips moved:—

That the Honourable Senator Frith do take the Chair.

The question being put on the said motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Honourable Senator Frith took the Chair.

The Committee proceeded to the examination of Bill C-33, intituled: "An Act respecting the import and export of and interprovincial trade in meat products, the registration of establishments, the inspection of animals and meat products in registered establishments and the standards for those establishments and for animals slaughtered and meat products prepared in those establishments."

Dr. Morrissey tabled a document.

The Honourable Senator Bielish moved:—

That the Acting Chairman report Bill C-33 to the Senate without amendment.

The question being put on the said motion, it was—
Resolved in the affirmative.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 16 MAI 1985
(12)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts, se réunit aujourd'hui à 9 h 30, sous la présidence de l'honorable sénateur Royce Frith (*président suppléant*).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Bielish, Frith, Le Moyne, Perrault, Phillips et Robertson. (6)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Bell, Côtteau, Petten, Sherwood, Steuart (*Prince Albert-Duck Lake*) et Stewart (*Antigonish-Guysborough*). (6)

Également présents: M^{me} Sally Rutherford, chargée de recherche, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement et M^{me} Raine Phythian, adjointe administrative et chargée de recherche pour le Comité.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

Du ministère de l'Agriculture:

M. J. B. Morrissey, directeur général, Direction de l'inspection des aliments;

M. M. G. Morissette, directeur, Division de l'hygiène des viandes;

M. T. Kirk, chef, Réglementations et méthodes, Division de l'hygiène des viandes;

M^{me} Moyra Nicholson, avocate, Service juridique.

Le greffier du Comité, ayant informé le Comité de l'absence du président et du vice-président, sollicite des candidatures pour l'élection d'un président suppléant pour cette réunion.

L'honorable sénateur Phillips propose:

Que l'honorable sénateur Frith occupe le fauteuil.

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Frith occupe le fauteuil.

Le Comité procède à l'étude du projet de loi C-33 intitulé «Loi concernant l'importation, l'exportation et le commerce interprovincial des produits de viande, l'agrément des établissements, l'inspection des animaux et les produits de viande dans les établissements agréés et les normes relatives à ces établissements, aux animaux qui y sont abattus et aux produits de viande qui y sont préparés».

M. Morrissey dépose un document.

L'honorable sénateur Bielish propose:

Que le président suppléant fasse rapport du projet de loi C-33 au Sénat sans modification.

La question, mise aux voix, est adoptée.

At 11:10 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

A 11 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, May 16, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry, to which was referred Bill C-33, respecting the import and export of and interprovincial trade in meat products, the registration of establishments, the inspection of animals and meat products in registered establishments and the standards for those establishments and for animals slaughtered and meat products prepared in those establishments, met this day at 9.30 a.m. to give consideration to the bill.

Senator Royce Frith (*Acting Chairman*) in the Chair.

The Acting Chairman: Honourable senators, we are here to deal with Bill C-33, which was referred to the committee yesterday. The sponsor of the bill is not yet present, but the spokesman for the opposition is here. It was agreed that the co-mittee should meet to discuss the bill. We also have some witnesses who will take us through the bill and will respond to questions. From the Department of Agriculture we have Dr. J. B. Morrissey, Director General, Food Inspection Directorate; Dr. M. G. Morissette, Director, Meat Hygiene Division; Dr. I. Kirk, Chief, Regulations and Procedures, Meat Hygiene Division; and Ms. Moyra Nicholson, Legal Advisor, Legal Services.

We welcome our witnesses. Who will be the chief spokesman?

Dr. J. B. Morrissey, Director General, Food Inspection Directorate, Department of Agriculture: Mr. Chairman, on technical subjects it will be Dr. Kirk.

The Acting Chairman: But who will quarterback the questions? Whom should I consider to be the co-ordinator for referring questions?

Dr. Morrissey: If you refer questions to me, that would be acceptable.

The Acting Chairman: Do you have any opening comments about the bill?

Dr. Morrissey: We did not come with a prepared statement. However, perhaps I could say a few words on the background. These are not major changes to the act. They are simply deficiencies which have been found since 1955, the last time the act was passed through Parliament. They primarily concern areas such as the importation of meats, where we found that we do not have the powers to conduct an inspection or to reject meat entering Canada. In addition, we found deficiencies in the penalty provisions. We have penalty provisions for cases where seizure and detention have not been respected, but we do not have penalty provisions for the other sections of the act or regulations.

In addition, there are some housekeeping amendments that we should like to make, where we would like to consolidate two

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 16 mai 1985

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier le projet de loi C-33, Loi concernant l'importation, l'exportation et le commerce interprovincial des produits de viande, l'agrément des établissements, l'inspection des animaux et des produits de viande dans les établissements agréés et les normes relatives à ces établissements, aux animaux qui y sont abattus et aux produits de viande qui y sont préparés.

Le sénateur Royce Frith (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

Le président suppléant: Honorables sénateurs, nous sommes réunis aujourd'hui pour étudier le projet de loi C-33, dont le Comité a été saisi hier. L'auteur du projet de loi n'est pas encore arrivé, mais le porte-parole de l'opposition l'est. Nous avons convenu que le Comité se réunirait pour discuter du projet de loi. Nous avons également avec nous certains témoins qui passeront en revue le projet de loi et répondront à nos questions. Nous avons, du ministère de l'Agriculture, M. J. B. Morrissey, Directeur général, Direction de l'inspection des aliments, M. G. Morissette, Directeur, Division de l'hygiène des viandes, M. I. Kirk, Chef, Réglementation et méthodes, Division de l'hygiène des viandes; et M^{me} Moyra Nicholson, Conseiller juridique, Service du contentieux.

Nous souhaitons la bienvenue à nos témoins. Qui sera le principal porte-parole du groupe?

M. J. B. Morrissey, directeur général, Division de l'inspection des aliments, ministère de l'Agriculture: Monsieur le président, M. Kirk répondra aux questions techniques.

Le président suppléant: Mais à qui doit-on poser les questions? Qui agira à titre de coordonnateur?

M. Morrissey: Vous pouvez, si vous voulez, m'adresser les questions.

Le président suppléant: Avez-vous une déclaration préliminaire à faire au sujet du projet de loi?

M. Morrissey: Nous n'avons pas préparé de déclaration. Toutefois, je pourrais vous dire quelques mots au sujet de nos propositions. Les modifications que nous proposons à la Loi ne constituent pas des modifications importantes. Il s'agit tout simplement de simples lacunes qui ont été relevées depuis 1955, soit la dernière fois que la loi a été adoptée par le Parlement. Elles portent surtout sur des questions comme l'importation de viandes: nous n'avons pas le pouvoir d'inspecter la viande importée ou d'en interdire l'importation au Canada. De plus, il existe des lacunes dans les sanctions imposées. La Loi prévoit des sanctions dans les cas où les règlements relatifs à la saisie et à la détention ne sont pas respectés; toutefois, aucune sanction n'est prévue pour les infractions à d'autres articles de la Loi ou des règlements.

Nous aimerions également proposer des modifications d'ordre administratif afin de combiner deux lois et d'éliminer

[Text]

pieces of legislation and eliminate one outdated act. Mr. Chairman, those are the main changes.

The Acting Chairman: Do the other witnesses wish to add anything to what has been said? If not, we will proceed to questions.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Given the fact that this bill is a repeal of an outdated statute and a consolidation of two other statutes, I gather there is no great urgency for the enactment of the bill.

Dr. I. Kirk, Chief, Regulations and Procedures, Meat Hygiene Division, Department of Agriculture: Mr. Chairman, in that respect I should say that we are now carrying out certain procedures within meat inspection for which there is some doubt as to the full legal authority. There is definitely a feeling that other countries are reviewing our meat inspection system here in Canada. There is a risk that without demonstrable legal authority for some of our activities, we might be subject to criticism from foreign countries regarding Canada's meat inspection system; and that, in turn, could jeopardize our export position.

Dr. M. G. Morissette, Director, Meat Hygiene Division, Department of Agriculture: Mr. Chairman, there is a certain urgency, because when the other act was passed, there was really no provision with regard to problems such as residues. If you look at this new act, you will find that additional power will be given to prevent the slaughter of animals that could be found with residues. As you are probably aware, there is a problem of PCBs in Quebec. We have been operating with the full co-operation of the province and various groups; but certainly it would be much more beneficial to us, in our operation, if we were to operate under the new act.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): When did you become aware of this urgency?

Dr. Morissette: We became aware trying to operate with the present act. The process is a long one, of getting advice from the Department of Justice, and so on, and trying to operate with the act, and so on. It is like of operating with a piece of equipment, if you wish, and trying the strength and the weaknesses as we go on.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): I will come back to that point later. I turn now to another question. The Meat and Canned Foods Act is being repealed; but some sections of that act would be re-enacted by this act. Are there any sections of the Meat and Canned Foods Act that are not being replaced; or is that covered in some other statute?

Dr. Morissette: Firstly, the Meat and Canned Foods Act was passed in 1907, if my memory serves me right, and it has not been used since 1957. That act has been replaced by the Meat Inspection Act and since 1957 we have been operating under that act. The reason—and I say this with reservation—is that some sections of the former Meat and Canned Foods Act were found *ultra vires* by a Supreme Court decision. I cannot go any further because I am not legally competent to do so; but that is what was told to me; the act had to be modified and replaced by a new one. For one reason or another, the old

[Traduction]

celle qui est dépassée. Voilà, monsieur le président, les principaux changements que nous désirons proposer.

Le président suppléant: Est-ce que les autres témoins désireraient ajouter quelque chose? Sinon, nous allons passer aux questions.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Puisque le projet de loi abroge une loi dépassée et en combine deux autres, je peux conclure qu'il n'est pas nécessaire d'adopter le projet de loi de toute urgence.

M. I. Kirk, chef, Réglementation et méthodes, Division de l'hygiène des viandes, ministère de l'Agriculture: Monsieur le président, nous appliquons à l'heure actuelle certaines méthodes d'inspection des viandes dont nous doutons de la légalité. Nous sommes sûrs que d'autres pays sont en train de passer en revue le système d'inspection des viandes en vigueur au Canada. Si certaines de nos activités ne sont pas légalisées, le système d'inspection des viandes utilisé au Canada risque de faire l'objet de critiques de la part de pays étrangers; cela aura pour effet de compromettre nos exportations.

M. M. G. Morissette, directeur, Division de l'hygiène des viandes, ministère de l'Agriculture: Monsieur le président, ce projet de loi est urgent, dans une certaine mesure, parce que lorsque l'autre loi a été adoptée, il n'existait en fait aucune disposition pour les problèmes comme les traces de produits chimiques. Des pouvoirs additionnels sont prévus dans le nouveau projet de loi pour interdire l'abattage d'animaux qui ont des traces de produits chimiques. Comme vous le savez sans doute, le BCP pose des problèmes au Québec. Nous collaborons entièrement avec la province et divers groupes mais ce serait beaucoup plus avantageux pour nous si la nouvelle loi était adoptée.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Quand vous êtes-vous rendu compte de l'urgence de la situation?

M. Morissette: En essayant de nous conformer aux dispositions de la loi actuelle. Il faut beaucoup de temps pour obtenir des conseils du ministère de la Justice, pour essayer de se conformer à la loi, etc. C'est comme si l'on faisait fonctionner une nouvelle machine, qu'on essayait de découvrir ces points forts et ces lacunes.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Je reviendrai à cette question plus tard. Je désire passer à autre chose. La Loi sur les viandes et conserves alimentaires est en voie d'être abrogée; toutefois, certains articles de cette loi seraient réintroduits dans celle-ci. Y a-t-il des articles de la Loi sur les viandes et conserves alimentaires qui ne sont pas remplacés; ou seront-ils incorporés dans une autre loi?

M. Morissette: Tout d'abord, la Loi sur les viandes et conserves alimentaires a été adoptée en 1907, si je ne m'abuse, et n'a pas été appliquée depuis 1957. Cette loi a été remplacée par la Loi sur l'inspection des viandes que nous appliquons depuis 1957. Cette situation est attribuable au fait (et je dis cela avec certaines réserves) que certains articles de l'ancienne Loi sur les viandes et conserves alimentaires ont été jugés inconstitutionnels par la Cour suprême. Je ne peux vous en dire plus long parce que je ne suis pas juriste. Mais c'est ce qu'on m'a dit. Il fallait modifier la loi et la remplacer par une

[Text]

Meat and Canned Foods Act was never repealed. This is a housecleaning type of operation that we would like to proceed with.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): When one looks at the title of the act to be repealed, there is no problem with the first words—those that concern meat; but when we go on to canned food, one begins to wonder if there are food commodities that ostensibly were covered by the act which are now covered by some other act, such as canned fruits, for example.

Ms. Moyra Nicholson, Legal Advisor, Legal Services, Department of Agriculture: Mr. Chairman, perhaps I may answer that. After the margarine reference case in the late 1940s and early 1950s, when it was repealed, the Department of Justice did a review of a number of agricultural pieces of legislation and considered that the Meat and Canned Foods Act was probably *ultra vires*. Subsequent thereto, as Dr. Morissette has said, the Meat Inspection Act was passed; but, in addition, the Canada Agricultural Products Standards Act was passed, and that looks after agricultural commodities.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): I have another legalistic question. The Humane Slaughter of Food Animals Act is being repealed. What was the constitutional basis of that act? Was it ever challenged in the courts?

Ms. Nicholson: I don't believe that it has ever been challenged. I would imagine the basis to be the power given to the federal government in matters of agriculture by section 95 of the Constitution Act, as it deals with the slaughter of live animals. One of the problems is that as the act exists at the moment it has little effect, but in combination now with the Meat Inspection Act it will have wider scope.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): I have gone through this bill and I fail to find explicit reference to humane slaughter. In that regard, how will the purposes of the old act be achieved by this act?

Ms. Nicholson: It can be found under the regulation making powers in clause 20(f), which refers to humane treatment.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): In other words, what is now a statutory requirement for humane treatment will be downgraded to a regulatory requirement?

Ms. Nicholson: You may call it "downgraded" but it gives more scope because you can adapt the regulations to the situations in which you find yourself.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): But it becomes a regulation imposed simply by the Governor in Council, rather than by the Parliament of Canada?

Ms. Nicholson: Yes.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): In that sense it is a downgrading of the requirement.

[Traduction]

autre. L'ancienne Loi sur les viandes et conserves alimentaires n'a jamais été abrogée pour une raison ou une autre. C'est le genre de modifications auxquelles nous aimerions donner suite.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Quand on jette un coup d'oeil sur le titre de la loi qui doit être abrogée, les premiers mots ne posent aucun problème, c'est-à-dire ceux qui portent sur la viande; lorsqu'on arrive aux conserves, on se demande s'il y avait des produits comme les fruits en conserve, qui, en apparence, étaient visés par la loi mais qui font maintenant l'objet d'une autre loi.

Mme Moyra Nicholson, Conseiller juridique, Service du contentieux, ministère de l'Agriculture: Monsieur le président, je pourrais répondre à cette question. Après l'affaire de la margarine à la fin des années 40 et au début des années 50, qui est restée sans suite, le ministère de la Justice a passé en revue un certain nombre de lois ayant trait aux produits agricoles et a jugé que la Loi sur les viandes et conserves alimentaires était probablement inconstitutionnelle. À la suite de cela, comme M. Morissette l'a mentionné, la Loi sur l'inspection des viandes a été adoptée; toutefois, la Loi sur les normes des produits agricoles du Canada, qui s'applique aux produits agricoles a également été adoptée en même temps.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): J'ai une autre question juridique à vous poser. On est en train d'abroger la Loi sur l'abattage, sans cruauté, des animaux destinés à l'alimentation. Cette loi était-elle constitutionnelle? A-t-elle déjà été contestée devant les tribunaux?

Mme Nicholson: Cette loi d'après moi, elle n'a jamais été contestée. Elle a été adoptée en raison des pouvoirs que l'article 95 de la Loi constitutionnelle confère au gouvernement fédéral en matière d'agriculture, puisqu'il a trait à l'abattage des animaux. Un des problèmes vient du fait que le champ d'application de la loi, dans sa forme actuelle, est limité. Toutefois, la loi aura une plus grande portée une fois combinée à la Loi sur l'inspection des viandes.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): J'ai examiné ce projet de loi et je ne trouve aucune mention de l'abattage sans cruauté des animaux. Comment envisage-t-on d'atteindre les objectifs de l'ancienne loi dans ce nouveau projet de loi?

Mme Nicholson: On y fait allusion à l'alinéa 20(f) qui porte sur le traitement sans cruauté des animaux.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Autrement dit, le règlement statutaire qui s'applique à l'abattage sans cruauté des animaux ne sera plus qu'un simple règlement?

Mme Nicholson: On peut dire qu'il sera transformé en simple règlement mais il aura plus de portée parce que vous pouvez adapter les règlements aux situations dans lesquelles vous vous trouvez.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Mais ce règlement sera tout simplement imposé par le Gouverneur en conseil plutôt que par le Parlement du Canada?

Mme Nicholson: Oui.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Dans ce sens, on se trouve à réduire la portée du règlement.

[Text]

Ms. Nicholson: But it is more easily changed, which cannot be done when working with legislation.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Of course, that is a common departmental recommendation for the usage of orders in council and other administrative instruments, is it not?

Ms. Nicholson: Yes, but when you are dealing with the inhumane slaughter of animals it is necessary to have that flexibility.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): That, too, is a standard explanation.

The Acting Chairman: But just because it is standard does not mean that it is bad.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): But it is the common excuse used by governments and by public servants when they ask Parliament to enact statutes in vague and general language.

The Acting Chairman: I agree, but it does not make it good because it is standard or bad because it is standard.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Thank you. I wanted you to indicate on the record that your comment was neutral.

In the interpretation clause, "establishment" means:

—any place in which animals are slaughtered or meat products are prepared, packaged, labelled or stored;

Under the same clause the definition for "registered establishment" is:

—an establishment registered in accordance with the regulations—

Do the regulations outlined in this bill apply to provincial establishments?

Ms. Nicholson: No.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Does the Humane Slaughter of Food Animals Act apply in provincial establishments?

Ms. Nicholson: No.

Dr. Morissette: There is one exception that I would like to outline. Over the years we have entered into agreements with some provinces whereby we provide inspection on their behalf on a cost-recovery basis. Therefore, the provision of the Meat Inspection Act as well as the humane slaughter act should be adhered to and should be similar to those of federal establishments; so from this standpoint, indirectly the answer is yes. But legally we do not have the power until we enter into an agreement with the provinces.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Notwithstanding the provisions of section 95 of the Constitution Act, which gives the Parliament of Canada pre-eminence in matters of agriculture?

[Traduction]

Mme Nicholson: Mais il est plus facile de le modifier, ce qui n'est pas le cas lorsqu'il s'agit d'une loi.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Évidemment, il s'agit d'une recommandation que les ministères font couramment en ce qui concerne l'utilisation des décrets et d'autres règlements administratifs n'est-ce-pas?

Mme Nicholson: Oui, mais lorsqu'il est question de l'abattage cruel des animaux, il est nécessaire d'avoir cette souplesse.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): C'est aussi une explication classique.

Le président suppléant: Qu'elle soit classique ne veut pas dire qu'elle n'est pas valable.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Mais c'est l'excuse qu'invoquent couramment le gouvernement et les fonctionnaires lorsqu'ils demandent au Parlement d'adopter des lois rédigées en termes vagues et généraux.

Le président suppléant: Je suis d'accord, mais ce n'est pas parce qu'elle est classique qu'elle est valable ou non.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Merci. Je voulais vous faire dire que votre commentaire était tout à fait neutre.

Dans l'article intitulé «Définitions», on définit l'expression «établissement» comme:

un lieu d'abattage d'animaux ou de préparation, d'emballage, d'étiquetage ou d'entreposage des produits de viande.

Toujours dans le même article, on définit l'expression «établissement agréé» comme:

— un établissement agréé réglementairement.

Est-ce que les règlements prévus dans le projet de loi s'appliquent aux établissements provinciaux?

Mme Nicholson: Non.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Est-ce que la Loi sur l'abattage, sans cruauté, des animaux destinés à l'alimentation s'applique aux établissements provinciaux?

Mme Nicholson: Non.

M. Morissette: Il y a toutefois une exception à la règle que je voudrais signaler. Nous avons conclu, au fil des ans, des ententes avec certaines provinces, en vertu desquelles nous assurons les services d'inspection en leur nom, moyennant le recouvrement des coûts. Par conséquent, la disposition de la Loi sur l'inspection des viandes et ainsi que celle de la Loi sur l'abattage, sans cruauté, des animaux destinés à l'alimentation devraient être appliquées et être similaires à celle qui s'applique aux établissements fédéraux; de ce point de vue, on pourrait dire, indirectement, que la réponse est oui. Toutefois, du point de vue juridique, ce pouvoir ne nous est conféré que lorsque nous concluons une entente avec les provinces.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Indépendamment de la disposition de l'article 95 de la Loi constitutionnelle qui confère au Parlement du Canada tout pouvoir en matière d'agriculture?

[Text]

Ms. Nicholson: Yes, except that that section has never been applied in that way. I do not have the act in front of me. I am not sure if it could be used, but keeping in mind that the Meat Inspection Act is an inter-provincial and international act which would come under the powers of the Department of Trade and Commerce, the inter-provincial establishments are governed by provincial laws and there would be some difficulty in attending to the slaughter of animals in provincial establishments. It has never been done. I have never been asked to examine that aspect.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): But you told me that the Humane Slaughter of Food Animals Act was based on section 95 of the Constitution Act, the relative power of Parliament to agriculture. Presumably, if that is a valid act, it applies to provincial establishments.

Ms. Nicholson: I would have to look at the act. I do not have it in front of me.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): You are saying that the provisions of the humane slaughter act will remain under these regulations the same as if they were bestowed by an act of Parliament. It would seem to me on the face of it that, clearly, the regulations will not apply to provincial establishments unless there is agreement, whereas one could argue, perhaps successfully in court, that the Humane Slaughter of Food Animals Act does apply to provincial establishments. It looks as though we are backing away from the humane slaughter of animals for food requirements.

Ms. Nicholson: I have to retract my earlier statement. I thought that the act was based on the provisions of section 5 of the Constitution Act, but I would have to examine the act and I have not looked at it for a long time. It may apply only in federal establishments or it may be based on regulations of the Department of Trade and Commerce.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): That is one of the reasons I raise this question of urgency. We may well be proceeding here with some uncertainty as to the foundation of the bill.

Dr. Kirk: The Humane Slaughter of Food Animals Act is based on the trade provisions of the Meat Inspection Act. In actual fact, the situation as it presently exists is that, in order for the humane slaughter act and regulations to apply, an animal would have to be slaughtered and the meat derived from that animal would subsequently have to enter into interprovincial or international trade. The act as it presently exists, therefore, is extremely restrictive. Not only does it not apply to provincial establishments, but it does not apply to all animals which are slaughtered in federal establishments. Unless the meat is destined for trade, the provisions do not apply. This is one of the reasons for the desire to introduce a wider scope, because we would obviously like the legislation to apply to all animals slaughtered in federally registered establishments. At the moment, this is an instance where we do apply the regulations, but the legal authority to do so may be somewhat suspect. Therefore, we wish to widen the application over the existing act.

[Traduction]

Mme Nicholson: Oui, sauf que cet article n'a jamais été appliqué de cette façon. Je n'ai pas la loi devant moi. Je ne sais pas si on pourrait l'appliquer; si l'on tient compte du fait que la Loi sur l'inspection des viandes est une loi interprovinciale et internationale qui relève du ministère du Commerce, les établissements interprovinciaux sont régis par les lois provinciales il serait difficile de surveiller les méthodes utilisées dans les établissements provinciaux pour assurer l'abattage des animaux. Cela ne s'est jamais fait. On ne m'a jamais demandé d'étudier cet aspect-là de la question.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Mais vous m'avez dit que la Loi sur l'abattage, sans cruauté, des animaux destinés à l'alimentation était fondée sur l'article 95 de la Loi constitutionnelle, le pouvoir relatif conféré au Parlement en matière d'agriculture. Je présume que cette loi, si elle est valide, s'applique aux établissements provinciaux.

Mme Nicholson: Il faudrait que j'examine la loi. Je ne l'ai pas devant moi.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Vous dites que les dispositions de la Loi sur l'abattage sans cruauté demeureront les mêmes en vertu de ces règlements, que si elles étaient adoptées par le Parlement. Il est clair, d'après moi, que les règlements ne s'appliqueront pas aux établissements provinciaux à moins qu'il n'y ait entente avec les provinces. On pourrait soutenir, peut-être avec succès devant les tribunaux, que la Loi sur l'abattage, sans cruauté, des animaux destinés à l'alimentation s'applique aux établissements provinciaux. Il semblerait que l'on fait marche arrière pour ce qui est de l'abattage sans cruauté des animaux destinés à l'alimentation.

Mme Nicholson: Je retire donc ce que j'ai dit plus tôt. Je croyais que la loi était fondée sur l'article 5 de la Loi constitutionnelle, mais il faudrait que j'examine la loi, chose que je n'ai pas faite depuis longtemps. Il se peut qu'elle ne s'applique qu'aux établissements fédéraux ou qu'elle soit fondée sur les règlements du ministère du Commerce.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): C'est une des raisons pour lesquelles je fais allusion à cette question d'urgence. Nous sommes en train d'étudier le projet de loi sans bien en connaître les fondements.

M. Kirk: La Loi sur l'abattage, sans cruauté, des animaux destinés à l'alimentation est fondée sur des dispositions de la Loi sur l'inspection des viandes qui ont trait au commerce. En fait, pour que les règlements et la Loi sur l'abattage sans cruauté soient appliqués, il faudrait qu'un animal soit abattu et que les produits de viande soient ensuite destinés au commerce interprovincial ou international. La loi, dans sa forme actuelle, est extrêmement restrictive. Elle ne s'applique ni aux établissements provinciaux, ni à tous les animaux qui sont abattus dans les établissements fédéraux. Les dispositions ne peuvent être appliquées que si les produits sont destinés au commerce. C'est une des raisons pour lesquelles nous désirons donner une plus grande portée à la loi. Nous voulons, de toute évidence, qu'elle s'applique à tous les animaux abattus dans des établissements fédéraux. Nous appliquons actuellement les règlements mais nous ne savons pas si nous avons l'autorisation juridique de le faire. C'est pourquoi nous désirons accroître la portée de cette nouvelle loi par rapport à la loi actuelle.

[Text]

The Acting Chairman: From a legal point of view the constitutional question does not arise unless the act purports to extend to a questionable area of constitutionality. It seems to me that you do not look at an act and ask, "What is the authority for this?", or decide where it applies on the basis of its authority under the Constitution. You look at the act and ask, "Where does it say it applies?", and then you say, "Wait a minute, it cannot apply there."

Ms. Nicholson: May I correct myself. This act is based on the trade and commerce power, not the agriculture power. It states that no person shall export out of Canada or send or convey from one province to another any meat product. It also has authority for making regulations.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): When you say "this act," you mean the old act?

Ms. Nicholson: The Humane Slaughter of Food Animals Act is based on the trade and commerce power and we are losing nothing in complying with it.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): I am glad to have that point cleared up. Just on that point, then a tremendous number of slaughterhouses, or places where animals are slaughtered, are provincial where the products are strictly consumed provincially. A great deal of slaughtering is also done on the farm where meat is used only for the family or for the neighbours. As I understand it, most provinces—and certainly the Province of Saskatchewan—have inspectors who are responsible for a variety of inspections concerning local slaughterhouses, and the private slaughtering of animals for food. Are we now to take it that, if Bill C-33 passes, there will be a great many more federal inspectors going onto the farms and into the local slaughterhouses?

Dr. Morissette: No, that does not change, because of the fact that we do provide inspections to establishments that are registered under the act and regulations and do trade intraprovincially and internationally. For the intraprovincial trade, we do not have authority. However, in the specific case of Saskatchewan, since approximately 1970 or 1972—and I stand to be corrected on this—when we signed an agreement with the province, on a contractual basis we provide inspection in provincial establishments using federally-trained and federally-employed inspectors and using the same standards for approval and condemnation of animals and meat products; therefore, we do provide a service to the Province of Saskatchewan and, therefore, it involves the implementation of humane slaughter of animals.

Senator Steuart (Prince Albert-Duck Lake): That is not, however, true in all other provinces?

Dr. Morissette: No. For instance, British Columbia had its own system and then decided later on that it would be more

[Traduction]

Le président suppléant: Du point de vue juridique, la constitutionnalité de cette question ne se pose pas à moins que la loi ne s'applique à un domaine qui ne soit pas entièrement constitutionnel. D'après moi, on ne se demande pas en examinant une loi: «Qui détient le pouvoir pour cela?» ou on ne décide pas de son champ d'application en se fondant sur le pouvoir conféré par la Constitution. Vous examinez la loi et vous vous demandez: «À quel domaine s'applique-t-elle?» et vous dites ensuite, «Un instant, elle ne peut être appliquée dans ce cas-ci.»

Mme Nicholson: Permettez-moi de ne corriger. La loi est fondée sur les pouvoirs en matière de commerce et non pas sur les pouvoirs en matière d'agriculture. Elle dispose qu'aucune personne ne peut exporter à l'extérieur du Canada, ou envoyer ou transporter d'une province à une autre, des produits de viande. Elle a également le pouvoir d'établir des règlements.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Lorsque vous dites «cette loi», faites-vous allusion à l'ancienne loi?

Mme Nicholson: La Loi sur l'abattage, sans cruauté, des animaux destinés à l'alimentation est fondée sur les pouvoirs conférés en matière de commerce et nous ne perdons rien si nous nous y conformons.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Je suis heureux de constater que nous avons réglé cette question. Ainsi, un très grand nombre d'abattoirs, ou d'établissements où les animaux sont abattus, sont régis par les provinces et les produits sont strictement consommés par la province. Un grand nombre d'animaux sont également abattus dans des exploitations agricoles, où la viande est destinée à la famille ou aux voisins. D'après ce que je crois comprendre, la plupart des provinces (et assurément la Saskatchewan) ont des inspecteurs qui sont chargés d'effectuer toute une série d'inspections en ce qui concerne les abattoirs locaux et l'abattage privé des animaux destinés à des fins alimentaires. Doit-comprendre que si le projet de loi C-33 est adopté, un plus grand nombre d'inspecteurs fédéraux visiteront les exploitations agricoles et les abattoirs locaux?

M. Morissette: Non, cela ne changera pas, parce que nous effectuons des inspections dans les établissements qui sont agréés en vertu de la loi et des règlements et qui s'occupent de commerce interprovincial et international. Nous n'avons aucun pouvoir en ce qui concerne le commerce interprovincial. Toutefois, dans le cas précis de la Saskatchewan, depuis 1970 ou 1972 (corrigez-moi si je me trompe) lorsque nous avons signé une entente avec la province, nous effectuons, par contrat, des inspections dans les établissements provinciaux en ayant recours aux services d'inspecteurs formés par le gouvernement fédéral, et qui sont à l'emploi de ce dernier; ils appliquent les mêmes normes pour ce qui est de l'acceptation ou la condamnation des animaux ou des produits de viande. Par conséquent, nous fournissons un service à la Saskatchewan et nous appliquons les règlements relatifs à l'abattage sans cruauté des animaux.

Le sénateur Steuart (Prince Albert-Duck Lake): Ce qui n'est pas le cas pour toutes les autres provinces?

M. Morissette: Non. Par exemple, la Colombie-Britannique avait mis sur pied son propre service. Elle a par la suite déter-

[Text]

convenient to enter into a contract with us, and they did so. Therefore, we are doing both federal and provincial inspections in British Columbia.

In Alberta they decided to establish their own inspection system, and they have done so. We do provide inspection in Saskatchewan and Manitoba; Ontario and Quebec have their own system; we have some contracts with some of the maritime provinces, but I have heard that Nova Scotia, for instance, is interested in establishing its own meat inspection system. So it is a situation which evolves from year to year and could be based on the preoccupation of each province.

Ms. Nicholson: You might be interested to know also that some provinces include by reference in their own legislation the regulations made under our Humane Slaughter of Food Animals Act.

The Acting Chairman: Honourable senators, I have on my list Senator Stewart of Nova Scotia, and Senator Steuart, Saskatchewan. If any other senators wish to ask questions, will they let me know? I will now go back to Senator Stewart of Nova Scotia.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Mr. Chairman, I do not wish to hog the time of this committee, but I was asked to speak on the bill yesterday and it seems that I am therefore an instant authority on these matters. Nevertheless, if a real authority feels moved to intervene, he or she should push me aside quite freely.

I was about to ask a question somewhat similar to that which Senator Steuart has just asked. I wonder if your department has some idea of the percentage of meat products exposed for sale in the market, let's say in Nova Scotia, that would come under the provisions of the acts now in effect as compared with the number of products coming out of provincial establishments in that province? I would like to get a sense of how important this legislation is within Canada.

Dr. Morissette: Within Canada, we do not have any specific information, province by province, for the normal reasons of trade between establishments, but across Canada, statistically 95 per cent of all animals are inspected in registered establishments operated under the Meat Inspection Act. Mind you, those do represent a fairly small number of establishments, but volume-wise, they do represent 95 per cent of the total slaughter in Canada.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): That would suggest that in a province such as Nova Scotia, which has a relatively small beef industry, the figure is closer to 100 per cent, and I would presume perhaps in Ontario, the quantum coming out of provincial establishments would be relatively much higher?

Dr. Morissette: You are right.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): That, then, establishes that this is really a very important piece of legislation for the Canadian consumer.

[Traduction]

miné qu'il serait plus avantageux pour elle de passer un contrat avec nous, et c'est ce qu'elle a fait. Par conséquent, nous effectuons des inspections dans les établissements fédéraux et provinciaux en Colombie-Britannique.

L'Alberta a décidé de mettre sur pied son propre service d'inspection. Nous effectuons des inspections en Saskatchewan et au Manitoba. L'Ontario et le Québec ont leur propre service. Nous avons passé des contrats avec certaines des provinces maritimes, mais j'ai entendu dire que la Nouvelle-Écosse, par exemple, souhaite mettre sur pied son propre service d'inspection des viandes. Ainsi, la situation évolue d'une année à l'autre, en fonction de chaque province.

Mme Nicholson: Peut-être devrais-je aussi vous dire que certaines provinces englobent dans leurs propres lois les règlements découlant de la Loi sur l'abattage, sans cruauté, des animaux destinés à l'alimentation adotée par le gouvernement fédéral.

Le président suppléant: Honorables sénateurs, j'ai sur ma liste le nom des sénateurs Stewart de la Nouvelle-Écosse et Steuart, de la Saskatchewan. Si d'autres sénateurs veulent poser des questions, ils sont priés de me le dire. Je cède de nouveau la parole au sénateur Stewart de la Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Monsieur le président, je ne veux pas monopoliser le temps du Comité, mais on m'a demandé hier de poser des questions sur le projet de loi et il semble donc que du jour au lendemain, je devienne une autorité en la matière. Néanmoins, si un véritable spécialiste désire intervenir, qu'il n'hésite pas à me couper la parole.

J'allais poser une question quelque peu semblable à celle que vient tout juste de poser le sénateur Steuart. Je me demande si votre Ministère a une idée du pourcentage des produits de viande mis en vente dans les marchés, par exemple en Nouvelle-Écosse, qui sont réglementés par les diverses lois en vigueur comparativement aux produits de viande qui sortent des établissements de cette province? Le but de ma question, c'est d'avoir une idée de la portée de la loi au Canada.

M. Morissette: Sur le plan national, nous ne disposons pas de renseignements précis, province par province, sur les échanges qui se font entre les établissements, mais dans tout le Canada, les données statistiques indiquent que 95p. 100 de tous les animaux sont inspectés dans des établissements agréés soumis à la Loi sur l'inspection des viandes. Voyez-vous, cela représente un assez petit nombre d'établissements, mais en volume, ils font 95p. 100 de tout l'abattage au Canada.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Cela veut donc dire que dans une province comme la Nouvelle-Écosse, dont la production de boeuf est relativement minime, on se rapproche de 100p. 100 et je suppose qu'en Ontario, peut-être, la quantité de viande produite dans les établissements provinciaux est relativement plus élevée?

M. Morissette: C'est exact.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Cela dit, on se rend donc compte que la mesure législative est très importante pour le consommateur canadien.

[Text]

I would like to ask a question concerning the regulations. Referring to clause 20(g) which says that the Governor in Council may make regulations—

(g) providing for the inspection of establishments and registered establishments and the animals and meat products in registered establishments and prescribing the fees payable therefor;

Just setting aside the fees for the moment, we have provisions for the inspection of both establishments and registered establishments, but we have provision for the inspection of animals and meat products in only registered establishments. Why is this careful distinction made?

Dr. Kirk: Mr. Chairman, may I respond to that question? This is purely to allow for the fact that federal meat inspection is provided following a request by the operator of a particular establishment. At the time the request is made for federal inspection, it is necessary to go into the establishment with a view to inspecting it to find out how close it is to the standards that would be required of a registered establishment. A report is then made, giving recommendations where up-grading in certain areas may be necessary. Therefore, that is the reason for the distinction; an establishment wishing to come under federal inspection must undergo an inspection to determine its suitability for registration.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): In that case, we return to the previous question. You are now telling me that people running meat plants can, voluntarily, seek to have the advantages of being inspected. On the other hand, the people running registered establishments have no such choice; their products must be inspected. Did you make that distinction when you told me something like 95 per cent of the meat products put on the market in Canada were inspected? What percentage of that figure would be from establishments that are not registered establishments?

Dr. Morissette: I should like to correct that point. It is registered establishments that I was talking about. However, in order for an establishment to be registered, it has to apply. It is a voluntary system.

If an establishment wishes to trade within a province, it can do so without becoming a federally registered establishment. If, on the other hand, you wish to become a part of the federal system, it is necessary to become a registered establishment. In order for us to go out and inspect your establishment, which is not a registered establishment at that point, we require some authority. Once your establishment is approved and becomes a registered establishment, we send our staff in and start the inspection procedures.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Let me go back to the definitions clause, clause 2. We have there the definition of "meat inspection legend," and immediately above that we have the definition of "label," which is as follows:

"label" includes any legend, word, mark, symbol, design, imprint, stamp, brand, ticket or tag or any combination

[Traduction]

J'aimerais maintenant poser une question concernant le règlement. Je me reporte au paragraphe 20(g) qui dispose que le gouverneur en conseil peut prendre des règlements d'application de la présente loi, notamment:

g) prévoir l'inspection des établissements, des établissements agréés, ainsi que des animaux et des produits de viande qui s'y trouvent et fixer les redevances exigibles à cet effet.

Laissons de côté les redevances un instant. Je constate que la loi prévoit l'inspection des établissements et des établissements agréés, mais qu'elle ne prévoit l'inspection des animaux et des produits de viande que dans les établissements agréés. Pourquoi le législateur a-t-il établi une distinction si précise?

M. Kirk: Monsieur le président, puis-je répondre à cette question? La réponse, purement et simplement, c'est pour permettre au gouvernement fédéral de procéder à l'inspection des viandes seulement lorsque le propriétaire d'un établissement en particulier le demande. Au moment où celui-ci présente sa demande, il faut aller dans l'établissement pour inspecter la viande afin de déterminer dans quelle mesure l'exploitant respecte les normes qui seront exigées d'un établissement agréé. Les préposés font ensuite rapport et présentent des recommandations pour améliorer certains aspects, si nécessaire. Voilà donc pourquoi une telle distinction a été établie; un établissement qui désire soumettre sa viande à l'inspection du gouvernement fédéral doit lui-même être inspecté pour déterminer s'il est apte à être agréé.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Dans ce cas, nous revenons à la question précédente. Vous me dites que les exploitants d'une conserverie de viande peuvent, s'ils le veulent, demander à jouer des avantages que comporte l'inspection. Par contre, les exploitants d'établissements agréés n'ont pas le choix, leurs produits doivent être inspectés. Est-ce que vous aviez en tête cette distinction lorsque vous m'avez dit qu'environ 95p. 100 des produits de viande mis sur le marché au Canada sont inspectés? Quel pourcentage de ce chiffre provient d'établissements non agréés?

M. Morissette: J'aimerais rectifier la réponse que j'ai donnée. Je parlais d'établissements agréés. Cependant, si un établissement veut être agréé, il doit en faire la demande. Libre à lui.

Si un établissement veut commercer dans une province, il peut le faire sans devenir un établissement agréé par le gouvernement fédéral. Par contre, si l'exploitant désire s'intégrer au système fédéral, il doit faire agréer son établissement. Et pour que nous puissions aller inspecter l'établissement, qui n'est pas un établissement agréé à ce moment-là, nous avons besoin d'une certaine autorisation. Une fois l'établissement approuvé et agréé, nous y envoyons nos fonctionnaires qui entament le processus d'inspection.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Permettez-moi de revenir aux articles définitoires, plus précisément à l'article 2. On y donne la définition d'une «estampille» et tout juste au-dessus, d'une «étiquette», qui est la suivante:

«Étiquette» Toute indication (notamment estampille, mot, marque, symbole, dessin, impression, cachet, empreinte,

[Text]

thereof that is or is to be applied or attached to or included in, or that accompanies or is to accompany, any meat product, package or animal;—

What do you mean by "meat inspection label"?

Dr. Morissette: It is not a meat inspection label; it is a label on which the meat inspection legend may be applied. Some countries exporting to Canada do not have a legend but a statement. Therefore, it could be a combination thereof.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): What are the words in the legend now used?

Dr. Morissette: The word "Canada" is on top, with the establishment number at the bottom and the crown in the middle.

We have been asked by other countries to develop a legend which would be internationally recognized, as has been done by such countries as Australia and New Zealand. That is in line with a recommendation.

So, we have those two that are in use.

The Acting Chairman: I note for the record that the witness is now showing to the committee a document showing the legend. We could perhaps have that filed with the committee.

Dr. Morissette: Yes, we can leave a copy with you. These are the two legends that we use. The one without the inner circle is used on fresh meat. It is a stamp. The other is printed on packaging material. These two are being used at the moment.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Who actually uses these legends? I would assume that the packer has a lot of wrapping material printed up—

The Acting Chairman: Is this put right on the carcass?

Dr. Morissette: The one without the inner circle is stamped on the carcass. The one with the inner circle is used on the packaging material. It is imprinted on the packaging material.

Senator Perrault: It would be used on canned goods, and so on?

Dr. Morissette: Yes.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Presumably packers have thousands of pieces of wrapping material printed up containing the label which bears the legend. Who actually puts the label on the package of meat?

Dr. Morissette: We have a system whereby we review and improve applications by printers to allow them to print the actual inspection legend. Once approved, they are responsible for printing the legend and for protecting the integrity of the product, the packaging material containing the inspection legend.

It is a trade-related matter. There is a contract between the packer and the printer. However, the agreement is that this

[Traduction]

label ou carte ou combinaison de ceux-ci) placée ou à placer sur ou dans un emballage, sur un produit de viande ou sur un animal, ou qui les accompagne ou qui est destinée à les accompagner.

Qu'entendez-vous par «étiquette» pour l'inspection des viandes?

M. Morissette: Il ne s'agit pas d'une étiquette pour l'inspection des viandes, mais bien plutôt d'une étiquette sur laquelle peut être apposée l'estampille. Certains pays qui vendent de la viande au Canada n'apposent pas cette estampille, mais une indication.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Que peut-on lire sur l'estampille que vous utilisez actuellement?

M. Morissette: Le mot «Canada» est en haut, suivi de la Couronne dans le milieu et du numéro de l'établissement au bas.

D'autres pays nous ont demandé de concevoir une estampille qui serait reconnue par tous les pays, comme l'ont fait l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Nous avons suivi une recommandation.

Donc, nous utilisons l'étiquette et l'estampille.

Le président suppléant: Je tiens à signaler que le témoin montre maintenant au Comité un document où figure l'estampille. Peut-être pourrions-nous l'annexer à nos délibérations.

M. Morissette: Oui, nous pouvons vous en laisser un exemplaire. Voici les deux estampilles que nous utilisons. Celle qui ne contient pas le cercle intérieur est utilisée sur la viande fraîche, il s'agit d'un timbre. L'autre est imprimée sur l'emballage. Ce sont les deux estampilles que nous utilisons pour l'instant.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): En fait, qui utilise ces estampilles? Je suppose que la société d'emballage a beaucoup de papier déjà imprimé à l'avance...

Le président suppléant: Est-ce que l'estampille est apposée directement sur la carcasse?

M. Morissette: Celle sans cercle intérieur est apposée sur la carcasse. L'autre est imprimée sur l'emballage.

Le sénateur Perrault: Elle est aussi utilisée sur les boîtes de conserve, et ainsi de suite?

M. Morissette: Oui.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Les conditionneurs doivent avoir des milliers de rouleaux d'emballage déjà imprimés où figure l'étiquette sur laquelle est apposée l'estampille. En réalité, qui met l'étiquette sur l'emballage de la viande?

M. Morissette: Notre système nous permet de revoir les demandes des imprimeurs qui souhaitent faire figurer l'estampille d'inspection des viandes. Une fois l'estampille approuvée, c'est à eux qu'il appartient de l'imprimer, de protéger l'intégrité du produit et de l'emballage qui contient l'estampille d'inspection.

Il s'agit d'un échange commercial. L'emballer et l'imprimeur passent un contrat. Cependant, l'accord prévoit que

[Text]

material will be directed to the attention of the inspection staff of a given plant.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): In the packing plant itself, who has responsibility for putting the wrapper that bears the label, with the label, in turn, bearing the legend, on the meat?

Dr. Morissette: Taking bacon folders as an example, the label is inserted automatically in the bacon folder by a piece of equipment, much in the same way that material can be inserted into an envelope through the use of automated equipment. For vacuum packed sausages or processed meat items, or canned products, the labelling is done again by means of an automated piece of equipment.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): How close is the Agriculture Canada inspector to the product? At what point does the inspector physically inspect the product?

Dr. Morissette: Animals in slaughter plants are inspected before slaughter and on *post mortem*—

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): And that examination is carried out by an Agriculture Canada inspector?

Dr. Morissette: Yes, under the supervision of the veterinarian, who provides the diagnostic service and who has authority to condemn the product as unfit for human consumption.

At the processing end, we are dealing with approved material. Only approved meat can come into a federally registered establishment. The responsibility of the inspector at that stage is to supervise the plant in terms of its sanitary conditions and the procedures used. The inspector monitors control points in those establishments.

In a production line set-up, it is impossible for the inspector to inspect every link of sausage. The inspectors do monitor the overall production, taking representative samples from the production line for inspection purposes. Statistically valid sampling procedures have been developed and introduced into registered establishments. That is the approach that has been in effect now for 30 or 40 years.

Since the system has allowed smaller establishments to come into operation, we have had to adapt our inspection procedures to the marketplace, which we have done.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): How have you adapted them?

Dr. Morissette: If you go back 30 years, we at that time did not test for residues. As you know, we now have problems with residues in terms of the use and misuse of antibiotics, and so on. As a result, we have established new testing programs. Likewise, for the monitoring of production we have developed surveys that analyze and determine the bacteriological make-up of various products. We take samples and analyze those products in order to determine their bacteriological make-up.

[Traduction]

l'emballage sera remis aux responsables de l'inspection d'une usine donnée.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): À l'usine de conditionnement même, qui est chargé de mettre sur la viande l'emballage avec l'estampille, de même que l'étiquette qui à son tour porte l'estampille.

M. Morissette: Prenons par exemple le bacon; l'étiquette est insérée automatiquement dans l'emballage au moyen d'une machine, à peu près de la même façon qu'un document peut être inséré dans une enveloppe au moyen d'une machine automatique. Pour les saucisses ou la viande emballées sous vide, par exemple, ou encore les conserves, c'est au moyen d'une machine automatique que l'étiquette est apposée sur ces produits.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): L'inspecteur d'Agriculture Canada, où se trouve-t-il? À quel moment inspecte-t-il le produit?

M. Morissette: Dans les abattoirs, les animaux sont inspectés avant l'abattage et après...

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Et l'inspection est faite par un inspecteur d'Agriculture Canada?

M. Morissette: Oui, sous la surveillance du vétérinaire qui assure le diagnostic et qui est autorisé à condamner le produit s'il est jugé impropre à la consommation.

À l'étape de la transformation, nous nous occupons du produit approuvé. Seule la viande approuvée peut être acceptée dans un établissement agréé par le gouvernement fédéral. La responsabilité de l'inspecteur à cette étape, c'est de surveiller l'usine et de voir à ce que les conditions d'hygiène soient respectées à la bonne marche de l'inspection. L'inspecteur surveille les points de contrôle dans les établissements.

Dans une chaîne de production, il est impossible à l'inspecteur d'inspecter toutes les étapes de la fabrication des saucisses. Il surveille effectivement la production dans son ensemble, il prend alors des échantillons directement de la chaîne de production pour les inspecter. Des procédés de vérification des échantillons ont été mis au point dans les établissements agréés. C'est ainsi que les choses se passent depuis 30 à 40 ans.

Depuis que de petits établissements sont exploités, nous avons dû adapter nos méthodes d'inspection aux conditions du marché.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Comment avez-vous fait?

M. Morissette: Il y a 30 ans, par exemple, nous ne cherchions pas à détecter les résidus chimiques. Comme vous le savez, ils nous posent maintenant des problèmes, plus précisément l'utilisation et la mauvaise utilisation des antibiotiques, et ainsi de suite. Ainsi, nous avons conçu de nouveaux tests. Par exemple, pour surveiller la production, nous avons conçu des tests pour analyser et déterminer le contenu bactériologique de divers produits. Nous prenons des échantillons que nous analysons à cette fin précise.

[Text]

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): In other words, your inspector picks up so many packages of bacon or sausages from the production line and they go to the laboratory for examination.

Dr. Morissette: Yes, we have programs of that nature.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Is there always an inspector in a plant, or are there occasional visits by inspectors?

Dr. Morissette: It is a broad question. It varies with the size of the plant and the risk involved—the risk being the expertise available to plant management to operate their establishment, or the risk involved in the type of production in which they are engaged. So therefore, in certain establishments—in many establishments—you have more than one inspector in a plant. In other establishments you have an inspector who will control the establishment, if you wish, on a control basis.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): He would be in there, perhaps, once every two days?

Dr. Morissette: No. At the moment we have attempted throughout to have inspectors visit plants on a daily basis.

Senator Stewart (Prince Albert-Duck Lake): Most people are aware that some U.S. states have banned the importation of Canadian hogs because of the use of an antibiotic in Canada that is banned in the United States. That comes under your department. Are some steps going to be taken to ban that particular drug so that we can keep our market open; or, if not, will your department be able to take steps not only to protest this but to do something about it, because hog production is important in every part of Canada, and particularly in western Canada?

Dr. Morissette: As you know, the approval and distribution of drugs falls under the Food and Drugs Act. Because, as you indicated, it involves agricultural products, we are deeply involved. I have been made aware that a trade letter has been issued by the Health Protection Branch of National Health and Welfare—the letter is dated May 7—indicating an intention of banning chloramphenicol from food-producing animals and giving those interested in this matter 60 days to reply and to provide comments to the Department of National Health. I would not like to go any further than that, since I am not an expert in that field. I would like to refer any questions on that to National Health and Welfare.

Dr. Morrissey: Mr. Chairman, we had some unconfirmed information yesterday that the states in question might be willing to accept certification that the farms in question in western Canada had never fed chloramphenicol to their hogs. We have taken initial action to have our inspectors in Manitoba, primarily, do some trials to see if, in fact there were some farms that could be certified on that basis. Very late yesterday afternoon I again received some unconfirmed information that the U.S. states would require certification that no chloramphenicol had been fed on the farm for a period of time.

[Traduction]

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Autrement dit, l'inspecteur retire tant d'emballages de bacon ou de saucisses de la chaîne de production et les amène en laboratoire pour les examiner.

M. Morissette: C'est exactement ce qu'il fait.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Y a-t-il toujours un inspecteur sur place ou effectue-t-il des visites occasionnelles?

M. Morissette: La question est vaste. Cela dépend de la taille de l'usine et des risques en cause, c'est-à-dire que tout dépend du nombre de spécialistes dont dispose l'usine ou encore des risques que suppose la production de l'établissement. Par conséquent, dans certains établissements (je devrais même dire dans de nombreux établissements) il y a plusieurs inspecteurs sur place. Dans d'autres, l'inspecteur va effectuer des visites de contrôle.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Il est là, peut-être, une fois tous les deux jours?

M. Morissette: Non. Actuellement, nous essayons d'envoyer des inspecteurs tous les jours.

Le sénateur Stewart (Prince Albert-Duck Lake): Il est bien connu que certains États américains ont interdit l'importation de porcs canadiens en raison de l'utilisation au Canada d'un antibiotique qui est interdit aux États-Unis. C'est votre Ministère qui s'occupe de cette question. Des mesures sont-elles prises pour interdire cette drogue précise de sorte que nous puissions conserver ce marché des États-Unis? Sinon, votre Ministère pourra-t-il prendre des mesures pour non seulement protester contre cette interdiction, mais pour effectivement régler le problème parce que la production de porc est importante pour toutes les régions du Canada, plus particulièrement pour l'Ouest?

M. Morissette: Vous savez que l'approbation et la distribution de drogues relève de la Loi sur les aliments et drogues. Comme vous l'avez dit, puisqu'il s'agit de produits agricoles, cela nous touche de près. On m'a dit qu'une lettre avait été envoyée par la Direction générale de la protection de la santé de Santé et Bien-être Canada, en date du 7 mai, dans laquelle le Ministère indique qu'il a l'intention de bannir le chloramphenicol de la production d'animaux destinés à la consommation et de donner aux intéressés 60 jours pour répondre et faire leurs commentaires au ministère de la Santé nationale. Je ne veux pas aller plus loin car je ne suis pas spécialiste en la matière. Je préférerais que vous posiez vos questions aux responsables de Santé et Bien-être Canada.

M. Morrissey: Monsieur le président, nous avons obtenu des renseignements non confirmés hier, à savoir que les États en question pourraient accepter une attestation précisant que les agriculteurs de l'Ouest du Canada n'ont jamais donné de chloramphenicol à leurs porcs. D'abord, nous avons demandé à nos inspecteurs du Manitoba d'effectuer certains essais pour voir si, en fait, certains agriculteurs pouvaient donner cette attestation. Tard vendredi après-midi, j'ai reçu de nouveau un renseignement non confirmé précisant que les États-Unis exigeraient une attestation précisant que les agriculteurs n'avaient pas utilisé de chloramphenicol depuis un certain temps.

[Text]

If my memory serves me correctly—concerning both the federal and provincial levels of government—we thought that we might be able to meet that. However, the most recent information we have is that, in addition, South Dakota would require that we apply for a permit to import animals into South Dakota and that the governor's staff in South Dakota provide us with that permit.

With regard to the last piece of information about a permit, it looked to us as though it would be much more difficult to get hogs based on certification into South Dakota. The additional piece of information available to us is through the *Globe and Mail* this morning—which you may have read—indicating that the U.S. federal government is thinking of taking action against those states, in that the action the states have taken appears to be unconstitutional. The states do not have the right to control import and export of commodities.

The additional indication, as I read the *Globe and Mail*, was that the federal government in Canada—not the Department of Agriculture, but I would assume one of the other departments associated with trade—may be willing to seek an injunction, as they did in the potato case in Maine some years back.

Senator Steuart (Prince Albert-Duck Lake): We should quit taking their acid rain if they keep this up.

Senator Perrault: If the object of this legislation is to improve trade in Canadian meat products and also to protect the public health, I am rather concerned about the quality of some of the products that we are bringing in from other countries. Approximately six years ago an improperly prepared batch of corned beef arrived on the market—I believe in Great Britain—and caused a great deal of health problems, as I recall. How adequate are the safety standards in the corned beef packing plants in South America, for example? We buy substantial amounts of corned beef from Australia and South America. Is the same kind of reciprocal action being taken in some of those jurisdictions to protect health standards?

Dr. Morissette: Mr. Chairman, perhaps I should summarize our operational procedures with regard to the importation of meat and meat products from other countries. As you are probably aware, there are two types of countries recognized based on their animal health status—namely, those that can export only canned, sterile or pasteurized meat products. Those countries are not recognized free from certain exotic diseases by our animal health people and are restricted in their export to Canada to this type of product. It is an animal health situation and there are requirements. Other countries, such as the United States and New Zealand, for instance, have an animal health status which allows them to ship fresh and fresh frozen meat to Canada. So that has to be kept in mind.

With regard to countries such as South American countries, because of the presence of some exotic diseases—exotic to Canada—they are restricted in their exportation to canned, pasteurized or sterile material, or cooked items—in other

[Traduction]

Si ma mémoire est bonne, en ce qui a trait aux gouvernements fédéral et provincial, nous pensons être capables de donner cette attestation. Cependant, les renseignements les plus récents dont nous disposons nous indiquent qu'en plus, le Dakota du Sud nous obligerait à détenir un permis pour lui vendre des animaux, permis que nous délivrerait le gouverneur de l'État.

D'après les derniers renseignements que nous possédons à ce sujet, nous croyons qu'il serait beaucoup plus difficile d'exporter des porcs vers le Dakota du Sud avec l'attestation demandée. Les renseignements supplémentaires dont nous disposons nous proviennent du *Globe and Mail* de ce matin (que vous avez peut-être lu) selon lequel le gouvernement fédéral américain songe à prendre des mesures contre ces États, car les mesures mêmes qu'ont prises ces États semblent être anticonstitutionnelles. Les États n'ont pas le droit de contrôler l'importation et l'exportation de biens.

Toujours d'après ce que j'ai lu dans le *Globe and Mail*, le gouvernement fédéral canadien et non le ministère de l'Agriculture (mais je suppose plutôt les autres ministères qui s'occupent de commerce) pourrait demander une injonction comme il l'a fait dans le cas des pommes de terre du Maine il y a quelques années.

Le sénateur Steuart (Prince Albert-Duck Lake): Si ces États continuent d'agir ainsi, nous devrions les empêcher de nous envoyer leurs pluies acides.

Le sénateur Perrault: Si la loi vise à améliorer le commerce des produits de viande canadiens et à protéger la santé de la population, je m'inquiète un peu de la qualité de certains produits que nous achetons d'autres pays. Il y a à peu près six ans, un lot de boeuf salé défectueux a abouti sur le marché (je crois que c'est en Grande-Bretagne) et a causé de nombreux problèmes de santé à la population, si ma mémoire est bonne. Dans quelle mesure les normes de sécurité sont sûres en ce qui a trait au conditionnement du boeuf salé en Amérique du Sud, par exemple? Nous achetons d'importantes quantités de boeuf salé de l'Australie et de l'Amérique du Sud. Est-ce que ces pays appliquent les mêmes normes sanitaires?

M. Morissette: Monsieur le président, peut-être devrais-je résumer notre façon de procéder pour l'importation de la viande et des produits de viande d'autres pays. Vous savez probablement qu'il existe deux types de pays reconnus pour la santé de leurs animaux, c'est-à-dire ceux qui ne peuvent exporter que des produits de viande en conserve, stérilisés ou pasteurisés. Nos inspecteurs vétérinaires estiment que la viande de ces pays peut présenter certaines maladies exotiques, d'où nous imposons des restrictions à l'exportation au Canada de ce type de produits. Nous imposons des conditions. D'autres pays, comme les États-Unis et la Nouvelle-Zélande, par exemple, ont des normes vétérinaires qui leur permettent d'envoyer au Canada de la viande fraîche ou de la viande fraîche surgelée. Il faut bien se rappeler cela.

En ce qui a trait aux pays d'Amérique du Sud, à cause de maladies exotiques (exotiques pour le Canada, dis-je bien) on impose une restriction, ils ne peuvent exporter que de la viande en conserve, pasteurisée ou stérilisée ou encore cuite, autrement dit, pour éliminer la fièvre aphteuse, par exemple.

[Text]

words, to destroy the presence of any foot and mouth viruses, as an example.

Senator Perrault: Are these shipments accompanied by a statement, for example, from the Argentine health authorities to the effect that the preparation has complied fully with the standards claimed?

Dr. Morissette: Yes. Firstly, no one can export meat and meat products into Canada unless first the meat inspection system is recognized as equivalent to that of Canada. Therefore the first procedure is to get an official application, with their legislation, which is reviewed. Then, because we wish to know if the program is good and fully implemented, we review some of their establishments that wish to export to Canada. We approve them one by one. That is the first leg. After that, establishments wishing to export to Canada have to prepare material in keeping with Canadian requirements. In other words, we review the labels and their products to ensure that those products are produced in keeping with our requirements. We have quite stringent requirements, for instance, for additives—the presence of nitrites, and so on. We do not want to allow into Canada products with too much of those chemicals or compounds. Therefore we regulate that also. When shipments are presented for entry into Canada they are sampled and re-inspected. In other words, we take samples, do tests and the product itself is re-inspected. The two are put together and it is done on a statistical basis. But each shipment is inspected.

Senator Perrault: But there is some concern about offshore shipments of various food products to Canada. About five years ago in a bottle of Major Gray's Chutney I found a four inch long insect with exotic wings on it. It was an unexpected protein bonus.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Was it antiseptic?

Senator Perrault: Probably it was boiled, yes.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): I would like to ask a question about the point raised by Senator Perrault. When one enters the United States by air, one is asked if one is bearing any meat products. In the *Citizen* of Wednesday, May, 15, 1985 it says in an article that the United States Agriculture Department trains cuddly canines to sniff out contraband food. Beetles are the preferred species. Coming through Canadian customs while re-entering Canada, I cannot remember ever having been asked if I was carrying any meat products. Do we have people at airports who ask these questions and how diligent are we in trying to prevent people from carrying home, for example, potted head from foreign countries?

Dr. Morrissey: We have staff present at all the international airports in Canada, both from the Animal Health Service and from the Plant Quarantine Service. Very often they are not visible as one comes through the front lines because of the system used in Canada for inspection. It is an integrated system

[Traduction]

Le sénateur Perrault: Est-ce que ces expéditions de viande sont accompagnées d'un document d'expédition, par exemple de l'Argentine, précisant que la préparation de la viande respecte entièrement les normes exigées?

M. Morissette: Oui. Tout d'abord, aucun pays ne peut exporter de la viande ou des produits de viande au Canada si son système d'inspection de la viande n'est pas d'abord reconnu comme l'équivalent du système canadien. Par conséquent, la première étape consiste à présenter une demande officielle accompagnée des mesures législatives en vigueur, qui sont étudiées. Ensuite, parce qu'il nous faut savoir si le programme est efficace et s'il est appliqué partout, nous inspectons certains des établissements désireux d'exporter au Canada. Nous les approuvons un par un. Voilà la première étape. Par la suite, ces établissements doivent se conformer aux exigences canadiennes. Autrement dit, nous examinons leurs étiquettes et leurs produits pour nous assurer que leurs produits sont conformes à nos exigences, lesquelles sont plutôt strictes, pour ce qui est des additifs, par exemple, comme les nitrites. Nous ne voulons laisser entrer au Canada des produits qui contiennent une trop grande dose de ces produits ou composés chimiques. Nous les réglementons donc également. Lorsque les chargements arrivent au Canada, des échantillons sont prélevés et inspectés de nouveau. En d'autres mots, nous prenons des échantillons, effectuons des tests et analysons de nouveau le produit même. Nous les comparons de façon statistique, mais chaque chargement fait l'objet d'une inspection.

Le sénateur Perrault: Mais les chargements de divers produits alimentaires expédiés au Canada en provenance de l'étranger suscitent des inquiétudes. Il y a cinq ans, peut-être, j'ai trouvé dans une bouteille de chutney Major Gray un insecte de quatre pouces de long aux ailes exotiques. C'était une prime imprévue.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Était-il antiseptique?

Le sénateur Perrault: Il avait probablement été bouilli, oui.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): J'aimerais poser une question sur le sujet qu'a soulevé le sénateur Perrault. Lorsque nous arrivons aux États-Unis par avion, on nous demande si nous transportons des produits de viande. Dans l'édition du *Citizen* du mercredi 15 mai dernier, j'ai lu que le ministère de l'Agriculture des États-Unis entraîne des chiens à repérer par l'odorat les aliments de contrebande. Les cafards sont leurs préférés. Jamais les douaniers canadiens ne m'ont demandé à mon retour au Canada si je transportais des produits de viande. Dans nos aéroports, avons-nous des préposés qui posent ces questions et faisons nous suffisamment d'efforts pour empêcher les voyageurs de rapporter, par exemple, de la tôte romagée de l'étranger?

M. Morrissey: Oui, nous postons dans tous les aéroports internationaux du Canada des employés de la Division de la santé des animaux et du Service de la quarantaine des végétaux. Il est rare qu'on les remarque au moment de l'examen primaire globale étant donné le système d'inspection canadien.

[Text]

which customs delivers for all the other concerned departments—for example, Immigration, Health and Welfare and Agriculture. This Primary Inspection Line is run by customs. The first check is on the aircraft. You are given a document to complete. The document contains a number of questions to be checked off. One of the questions is, "Are you taking back any animal or plant material or meat products or have you been on a farm for a period of time?" If the answer is yes, then you are taken to one side and referred to agriculture. If the answer is no and there is no reason to suspect that you are not telling the truth, you pass right through.

Senator Bell: I have just arrived, so I assume that many of the questions I have in mind have already been answered.

The Acting Chairman: I wonder whether our witnesses read the debates on second reading of this bill?

Dr. Kirk: I was present in the gallery.

Senator Bell: Then I assume that my question on the importation of meat products that may contain ingredients that are not on our list of permissible ingredients would come under regulations rather than under the bill itself?

Dr. Kirk: That is essentially correct. The type of product to which you were referring, haggis, as it is traditionally formulated in Scotland—and being from Edinburgh, I am aware of it—does contain some parts of organs which are not considered to be edible in Canada. However, it is possible to modify the formulation of haggis and, in fact, there is a firm that was producing a canned haggis that was found to be acceptable. We have been discussing the fact that meat imports are subject to animal health requirements as well as meat inspection requirements. The problem with Britain has been that there have been serious animal diseases there which, happily, we are free of in Canada. This is why imports were restricted to canned haggis, because it is considered to be safe from an animal health point of view. So it is not just because of meat inspection that the importation of haggis is difficult. We have to consider animal health reasons as well. In the event that a company did wish to send to Canada such a product, they would have to submit the formulations to us and we would check them carefully. If there was a formulation which met Canadian standards, we could permit the meat product to come in, provided the establishment itself was approved by us as being of a standard fit to ship to Canada.

Senator Bell: How much authority lies with the provincial governments? Is there much variation in the guidelines between, say, British Columbia and Alberta or are they pretty standard?

Dr. Kirk: As far as compositional standards for food items are concerned, there is an involvement with the Food and Drug Act and the regulations made under it which provides standards for certain meat products. As far as meat inspection regulations are concerned, the standards only apply to meat prod-

[Traduction]

Il s'agit d'un système intégré que les douanes fournissent pour le compte de tous les autres ministères intéressés, notamment l'Immigration, la Santé nationale et le Bien-être social et l'Agriculture. Ce premier examen relève des douanes. La première vérification est effectuée en avion. On vous remet un formulaire où il vous faut répondre à un certain nombre de questions. On vous demande notamment si vous rapportez des matières animales ou végétales ou des produits de viande, et si vous avez séjourné dans une ferme pendant un certain temps. Si la réponse est affirmative, on vous dirige vers les autorités de l'Agriculture à votre descente de l'avion. Si vous répondez par la négative et qu'il n'y a aucune raison de soupçonner que vous ne dites pas la vérité, vous passez la douane sans problème.

Le sénateur Bell: Je viens à peine d'arriver, et je suppose que l'on a déjà répondu à nombre des questions que je voulais poser.

Le président suppléant: Je me demande si les témoins ont lu les débats relatifs à la deuxième lecture de ce projet de loi?

M. Kirk: J'étais à la tribune.

Le sénateur Bell: Je suppose alors que l'importation des produits de viande pouvant contenir des ingrédients ne figurant pas sur notre liste d'ingrédients admissibles relèverait du Règlement plutôt que du projet de loi?

M. Kirk: Absolument. Le type de produits auquel vous faites allusion, le haggis, comme on l'appelle en Écosse je le connais puisque je suis d'Edimbourg, contient certaines parties d'organes que le Canada ne considère pas comme comestibles. Toutefois, il est possible de modifier la composition du haggis et, de fait, le haggis en conserve que produit une entreprise en particulier a été jugé acceptable. Nous avons parlé du fait que les importations de viande sont assujetties aux exigences relatives à la santé des animaux de même qu'aux critères d'inspection des viandes. Le problème avec la Grande-Bretagne est que là-bas les animaux ont souffert de graves maladies qui, heureusement, n'existent pas au Canada. C'est pourquoi seules les importations du haggis en conserve ont été autorisées puisqu'il ne comporte pas de risque du point de vue de la santé des animaux. Ce n'est donc pas uniquement à cause des exigences relatives à l'inspection des viandes qu'il est difficile d'importer le haggis. Il nous faut tenir compte de la santé des animaux. Si une entreprise désirait exporter ce type de produit au Canada, elle devrait nous en communiquer la composition pour que nous l'analysions avec soin. Si la composition satisfaisait aux normes canadiennes, le Canada autoriserait l'importation de ce produit de viande, à la condition que l'entreprise soit agréée et jugée apte à exporter au Canada.

Le sénateur Bell: Quels sont les pouvoirs des gouvernements provinciaux? Les lignes directrices appliquées par la Colombie-Britannique et l'Alberta, disons, sont-elles très différentes ou sont-elles assez uniformes?

M. Kirk: En ce qui concerne les normes relatives à la composition des produits alimentaires, les provinces doivent se conformer à la Loi sur les aliments et drogues et aux règlements qui établissent des normes à l'égard de certains produits de viande. Quant à l'inspection des viandes, les normes ne s'appli-

[Text]

ucts that are being produced in a registered establishment. But because of the involvement of food and drug regulations, you will find that certain products are considered to be inedible as far as Canada is concerned. For example, anybody producing haggis domestically would have to use only organs which are considered to be edible in Canada.

Senator Perrault: This line of questioning is fascinating because millions of pounds of haggis are consumed in Canada during Robbie Burns week. The Scots do not appear to be dying from this mysterious formula for haggis.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): They are a hardy race.

Senator Perrault: Incredibly so, but what are the ingredients contained in Scottish haggis which do not meet Canadian standards?

Dr. Kirk: Essentially, it is the lungs of sheep. It is an aesthetic judgment. Perhaps that is not quite true because there are possible health reasons. As you can appreciate, lungs have what I shall call an open air pipe system going into them and it is possible during slaughter for food materials to be regurgitated and then inhaled back into the lungs. Therefore, it is very difficult to ensure that lungs are not contaminated with food contents from the animal. From a safety point of view, once the product is cooked thoroughly, you destroy everything. So from that point of view I suppose it is still aesthetic—even though filth may be sterilized, it is still filth.

Senator Perrault: But there is no long list of casualties in Scotland from eating haggis?

Dr. Kirk: I would also point out that haggis is normally consumed with an antiseptic.

The Acting Chairman: I knew that there was another use for Scotch whiskey.

Senator Bell: Has there been any questioning regarding drugs that are added to meat or feed? I am thinking of such drugs as di-ethylstilbestrols, that sort of thing.

The Acting Chairman: Yes. There have been some questions and some answers dealing with that subject. I take it that additives are the concern on this hog production and hog export question. Also, Dr. Morissette made reference to that. Is there something additional you would like to know about that? But had been touched upon but if you want to expand on it, please do.

Senator Bell: I would like to ask whether the same strict rules would apply whether the meat being produced was for sale in Canada or for export?

Dr. Morissette: Yes. A few minutes ago, I explained that we do review the meat inspection system of foreign countries which export to Canada. In addition to that, we visit their establishments; we review each formulation to make sure that it is prepared in keeping with our own regulations. Then incoming shipments of products are inspected and also tested as need be to make sure that everything is in compliance, and

[Traduction]

quent qu'aux produits de viande préparés dans un établissement agréé. Mais, en raison des règlements sur les aliments et les drogues, le Canada ne reconnaît pas certains produits comme comestibles. Par exemple, quiconque veut produire du haggis au Canada devra n'utiliser que les organes que le Canada considère comme comestibles.

Le sénateur Perrault: Ce sujet est fascinant parce que des millions de livres de haggis sont consommées durant la semaine Robbie Burns au Canada. Les Écossais ne semblent pas mourir empoisonnés par suite de la consommation de cette mystérieuse composition de haggis.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Ils sont costauds.

Le sénateur Perrault: Extrêmement costauds, mais quels sont les ingrédients du haggis écossais qui ne satisfont pas aux normes canadiennes?

M. Kirk: Les poumons des moutons, essentiellement. C'est une question d'esthétique. Mais peut-être n'est-il pas tout à fait vrai car il pourrait y avoir des raisons de santé. Comme vous les savez, les poumons sont traversés par ce que j'appellerai des conduites d'air et il est possible qu'à l'abattage, des résidus alimentaires soient régurgités et ensuite inhalés dans les poumons. Par conséquent, il est très difficile de s'assurer que les poumons ne sont pas contaminés par les restes alimentaires de l'animal. Sur le plan sécuritaire, on réussit à éliminer tous les dangers en cuisant la viande à point. C'est pourquoi je crois que c'est surtout une question d'esthétique, car même si les ordures sont stérilisées, elles n'en demeurent pas moins des ordures.

Le sénateur Perrault: Mais l'Écosse n'a pas une longue liste de victimes de la consommation du haggis, que je sache.

M. Kirk: Je signalerais également que l'on accompagne normalement le haggis d'un antiseptique.

Le président suppléant: Je me doutais bien que le Whisky écossais avait un autre usage.

Le sénateur Bell: A-t-on posé des questions sur les drogues ajoutées à la viande ou aux aliments du bétail, comme le di-ethylstilbestrol?

Le président suppléant: Oui. Certaines questions ont porté sur ce sujet. Si je comprends bien, les additifs sont à la source de l'inquiétude concernant la production et l'exportation du porc. M. Morissette y a fait allusion. Est-il autre chose que vous aimeriez savoir à ce sujet? Nous en avons déjà parlé mais si vous voulez plus de détails, n'hésitez pas.

Le sénateur Bell: J'aimerais savoir si ces mêmes règles strictes s'appliquent, que si la viande produite soit vendue au Canada ou soit destinée à être exportée.

M. Morissette: Oui. Il y a quelques minutes à peine, j'expliquais que nous analysons le système d'inspection des viandes des pays étrangers qui exportent au Canada. Nous inspectons également leurs établissements et analysons chaque composition afin de vérifier quelles sont conformes à nos règlements. Ensuite, les chargements sont inspectés au besoin, et analysés à leur arrivée au Canada afin de nous assurer que tout est dans

[Text]

we repeat the process of reviewing those establishments to make sure that they do live up to their commitments. These reviews are done as a general rule once every three years, as we can afford to do them. By and large, however, basically we like to target our review process on the high-risk countries and establishments.

Senator Bell: There is one other aspect, Mr. Chairman, if I might just ask one more question.

The Acting Chairman: Yes.

Senator Bell: I was very much interested in the situation of an Arctic company which was providing food for the local market and for export. I just cannot think of the name of it at the moment. They were marketing a product that is very rare in the southern parts of Canada, things like musk-ox and other meats that you do not buy from your local butcher. What sort of regulations would they need to adhere to? Would there be any relaxation for them, considering they are in a remote area, trying to build an economy from this rather unusual type of meat? It was not game food they were selling. These animals were raised specifically for the market—or as specifically as they can be. Under this bill, would it be permissible for them to have a slight relaxation of the regulations?

Dr. Morissette: Perhaps I should outline that we have been working, probably with the same people, for the same purpose. We have also conducted inspection on reindeer, on caribou and so on.

Senator Perrault: Would that include buffalo?

Dr. Morissette: Yes, buffalo is included. We have tried to adapt our approach to the local situation as much as possible. However, as you can imagine, once you are a registered establishment, then you are entitled to export and the natural reaction is "Yes, let's export," because this type of protein has quite an attraction in other countries, such as the United States and others. At that point, then, those establishments must be reviewed by foreign review officers and they must meet Canadian requirements. Therefore the flexibility that we have is rather limited. However, we have tried to make use of this flexibility in attempting to help those people wishing to get involved in interprovincial and international trade and to give them as much support as we possibly can. There are ways and means of helping them and we have tried to do that as much as we can.

Senator Bell: I would like to think I speak for all of us when I say that we would like to make sure that these people are encouraged and not tripped up with sticky regulations which really do not apply to people in the north in the same way they may apply to the larger urban areas.

Dr. Morissette: As I said, we have provided inspection for quite a number of years at Tuktoyaktuk for reindeer, for instance, and at times we have done those inspections under quite primitive conditions. I personally remember when we got involved in something which is now not possible, and is in fact forbidden, namely whale inspection which we did in Newfoundland and Nova Scotia under difficult conditions, we went

[Traduction]

les règles et nous réinspectons une nouvelle fois ces mêmes établissements pour veiller à ce qu'ils respectent leurs engagements. Les inspections sont, en règle générale, faites tous les trois ans, et nous avons les moyens de les faire. Toutefois, en principe, nous préférons nous concentrer sur les pays et les établissements qui présentent un taux de risques élevé.

Le sénateur Bell: Il y a un autre aspect, monsieur le président, sur lequel j'aimerais poser une autre question.

Le président suppléant: Oui.

Le sénateur Bell: Je me suis beaucoup intéressé à la situation d'une entreprise de l'Arctique qui préparait des aliments pour le marché local et les marchés d'exportation. Son nom m'échappe pour l'instant. Elle avait mis sur le marché un produit que l'on trouve très difficilement dans les régions du sud du Canada, comme le boeuf musqué et d'autres viandes que l'on ne peut se procurer chez le boucher du coin. Quels types de règlements ces entreprises doivent-elles respecter? Pourrait-on assouplir les règles en leur faveur étant donné qu'elles sont situées dans des régions éloignées et qu'elles s'efforcent de bâtir une économie sur un type de viande plutôt insolite? Ce n'est pas du gibier qu'elles vendaient. Les animaux étaient élevés pour les besoins du marché, en tout cas, le plus possible. En vertu du projet de loi, pourraient-elles bénéficier d'un léger assouplissement des règlements?

M. Morissette: Peut-être devrais-je signaler que nous travaillons dans cette optique, et probablement avec les mêmes personnes. Nous avons également fait des inspections de viande de renne et de caribou, entre autres.

Le sénateur Perrault: Le buffle y compris?

M. Morissette: Oui, le buffle y compris. Nous avons tenté d'adapter notre approche aux marchés locaux dans la mesure du possible. Toutefois, comme vous pouvez l'imaginer, dès qu'un établissement est agréé, il peut exporter et il veut tout naturellement exporter, parce que ce type de protéines est très en demande dans d'autres pays, comme les États-Unis. Les établissements doivent donc être inspectés par les agents d'examen étrangers et se conformer aux exigences canadiennes. Par conséquent, nous n'avons que très peu de latitude. Toutefois, nous avons tenté d'en faire bénéficier ceux qui désirent prendre part aux échanges interprovinciaux et internationaux et de les appuyer le plus possible. Nous avons divers moyens de les aider et nous avons tenté de le faire du mieux que nous le pouvions.

Le sénateur Bell: Je crois pouvoir dire que nous aimerions tous être sûrs que ces entreprises ne sont pas découragées par des règlements stricts qui ne s'appliquent pas vraiment au Nord de la même façon qu'ils s'appliquent aux grandes régions urbaines.

M. Morissette: Comme je l'ai dit, nous inspectons depuis un certain nombre d'années la viande de renne produite à Tuktoyaktuk, par exemple, et il nous est arrivé de devoir nous acquitter de cette tâche dans des conditions très primitives. Je me souviens même que nous avons dû inspecter de la viande de baleine à Terre-Neuve et en Nouvelle-Écosse dans des conditions difficiles, ce qui aujourd'hui est impossible, et, de fait,

[Text]

that far in helping to develop and industry. I do not wish to pass any value judgment that this industry had to stop, but we have been doing that all along. However, there are some limitations, as I said, because of our export partners who will not allow us to have lower standards than those which they have implemented in their own country.

Senator Perrault: Do some of these other countries send inspectors to Canada as well?

Dr. Morissette: Yes, they do.

Senator Perrault: How often do these inspectors come to Canada?

Dr. Morissette: It varies. Some countries have a very strict routine inspection and audit procedure. Others will come as need be. The United States, for instance, have a very routine procedure to review and inspect Canadian establishments, as well as other establishments throughout the world. The members of the European Common Market have established a similar procedure but they are going much further than the United States. The United States has always dealt with other countries and accepted their recommendation for listing new establishments. However, the EEC have indicated to all other countries in the world, including Canada, that they will not accept that standard; that they wish to visit an establishment before an additional listing will be accepted. Therefore it varies, and we are subjected to regular review and audit from other countries.

The Acting Chairman: How do our standards compare with those of our trading partners and other countries? I suppose you will need to answer this question in terms of the current regulations and in terms of if this bill is passed. Are we considered strict, average, permissive or whatever?

Dr. Morissette: I will answer this question and try to be as unbiased as possible. In order to do that, I think I must refer you to the U.S. listing of foreign establishments. As you know, the United States is the biggest buyer of animal protein, if you wish, which is imported from South America and so on. On that listing of foreign establishments, you will find that Canada has approximately 48 or 49 per cent of all the plants approved for export to the United States. You therefore must lump all of the rest together: Namely, Australia, New Zealand, the eastern European countries, South American countries and so on, and we have the rest.

The Acting Chairman: That is a good answer.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Perhaps proximity has something to do with it?

Dr. Morissette: Yes, but the fact is that we do not have any problem exporting, or our certification of establishments and meat products is well accepted.

The Acting Chairman: It was not 48 per cent of the product that was acceptable; it was 48 per cent of the establishments?

Dr. Morissette: No, it was 48 per cent of the establishments.

[Traduction]

interdit. Nous avons poussé nos efforts jusqu'à là pour développer une industrie. Je ne veux porter aucun jugement de valeur en disant qu'il faut mettre un terme à cette industrie, mais c'est ce que nous avons fait depuis le début. Toutefois, certaines restrictions sont imposées parce que nos partenaires commerciaux ne nous permettent pas d'établir des normes inférieures à celles qu'ils appliquent dans leur propre pays.

Le sénateur Perrault: Certains de ces pays envoient-ils aussi leurs inspecteurs au Canada?

M. Morissette: Oui, c'est exact.

Le sénateur Perrault: À quelle fréquence ces inspecteurs viennent-ils?

M. Morissette: Cela varie. Certains pays appliquent une procédure de vérification et d'inspection très stricte. D'autres envoient leurs inspecteurs selon les besoins. Les États-Unis, par exemple, analysent et inspectent très régulièrement les établissements canadiens, de même que d'autres établissements dans le monde entier. Les membres du Marché commun ont instauré une procédure semblable, mais ils vont beaucoup plus loin que les États-Unis. Les États-Unis ont toujours traité avec d'autres pays et accepté leurs recommandations d'approuver de nouveaux établissements. Toutefois, la CEE a fait savoir à tous les autres pays du monde, le Canada y compris, qu'elle n'accepterait pas cette norme et qu'elle veut inspecter un établissement avant de l'inscrire sur la liste. Cela varie donc et nous sommes assujettis régulièrement à des vérifications et à des inspections d'autres pays.

Le président suppléant: Nos normes ressemblent-elles à celles de nos partenaires commerciaux et d'autres pays? Je suppose qu'il vous faudra répondre à cette question d'une part en tenant compte des règlements actuels et, d'autre part, en supposant que le projet de loi sera adopté. Le Canada est-il plutôt strict, modéré ou permissif?

M. Morissette: Je vais essayer de vous répondre le plus objectivement possible, et pour cela, je crois que je vais devoir vous parler de la liste d'établissements étrangers que dresse les États-Unis. Comme vous le savez, les États-Unis sont le principal acheteur de protéine animale, laquelle est importée d'Amérique du Sud et d'ailleurs. Cette liste d'établissements étrangers indique que le Canada compte pour 48 ou 49 p. 100 de toutes les entreprises autorisées à exporter aux États-Unis. Tous les autres pays, notamment l'Australie, la Nouvelle-Zélande, les pays de l'Europe de l'Est, les pays d'Amérique du Sud, etc, représentent le reste.

Le président suppléant: C'est une bonne réponse.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Peut-être la proximité est-elle un facteur?

M. Morissette: Oui, mais le fait est que nous n'avons aucune difficulté à exporter et que notre mode d'agrément des établissements et des produits de la viande est bien accepté.

Le président suppléant: Est-ce 48 p. 100 des produits ou 48 p. 100 des établissements qui sont approuvés?

M. Morissette: 48 p. 100 des établissements.

[Text]

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): I assume that most of our meat product exports are to the United States?

Dr. Morissette: Yes.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): And that some of the shipments will be turned back?

Dr. Morissette: Yes.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Can you tell us roughly what percentage, in terms of quantity? I am not talking of the number of shipments?

Dr. Morissette: Basically, I would like to put the statistics into context and provide you with rejection rates, if you do not mind, for Canada and other countries. The top extreme is the EEC countries with a rejection rate of 5 per cent.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): This is products going into the United States?

Dr. Morissette: The Canadian rejection rate for 1983 was 1.1 per cent. We were at .73, and then we went down to .5. So, it does vary from year to year. That is due, in part, to labelling problems.

As you are aware, we have adopted the metric system. The United States authorities have insisted, however, that the weight be shown in pounds and ounces. From time to time, some establishments have sent shipments with only metric sizes or metric weights shown, with the result that such shipments were rejected. Of course, if a frozen product has thawed, it will be rejected. There are many reasons for rejection, but the rejection rate, when compared to that of other countries, is certainly within an acceptable level.

Senator Bielish: Are you saying that the metric system has resulted in the rejection rate increasing?

Dr. Morissette: We analyze these various statistics so as to determine where we need to improve our controls. The aim is to reduce rejection to the lowest level possible. The statistics I provided to the committee show an increase, and I was merely indicating to you that the reason for the increase was the switchover from Imperial to metric.

Senator Bielish: It had nothing to do with the quality of the product itself?

Dr. Morissette: No.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Even where the reason for rejection is not a formal one, I gather that the U.S. border inspectors would reject the whole shipment. For example, if one box in a shipment were crushed, the whole shipment would be rejected. Is that right?

Dr. Morissette: If a critical defect is found in a number of boxes, the entire shipment will be rejected. However, I would not go so far as to say that one crushed box would trigger the rejection of an entire shipment.

The U.S. border inspectors operate under a master program whereby they rate their findings as minor, major and critical,

[Traduction]

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Je suppose que la plupart des nos exportations de produits de viande sont destinées aux États-Unis?

M. Morissette: En effet.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Et une partie des chargements sera renvoyée?

M. Morissette: C'est exact.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Pourriez-vous donner un pourcentage approximatif, de la quantité, pas du nombre de chargements?

M. Morissette: J'aimerais essentiellement vous citer des statistiques en contexte et vous donner les taux de refus, si vous le permettez, pour le Canada et d'autres pays. En tête de liste se trouvent les pays de la CEE dont le taux de refus est de 5 p. 100.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Il s'agit de produits exportés aux États-Unis?

M. Morissette: Le taux de refus de produits du Canada était de 1,1 p. 100 en 1983. À un moment, il était de 0,73 p. 100 et il est passé ensuite à 0,5 p. 100. Vous voyez donc qu'il varie d'année en année. Cela est dû, en partie, à des problèmes d'étiquetage.

Comme vous le savez, nous avons adopté le système métrique. Les autorités américaines ont toutefois insisté pour que les poids soient indiqués en livres et en onces. De temps à autre, certains établissements expédient des chargements dont les poids et les mesures ne sont indiqués qu'en unités métriques, et c'est pourquoi les chargements sont refusés. Bien entendu, si un produit surgelé s'est décongelé, il sera refusé. De nombreuses raisons peuvent motiver un refus, mais le taux de refus, comparé à celui d'autres pays, est certainement acceptable.

Le sénateur Bielish: Voulez-vous dire que l'adoption du système métrique a entraîné une hausse du taux de refusé.

M. Morissette: Nous analysons ces diverses statistiques pour déterminer s'il nous faut améliorer nos contrôles. L'objectif est de réduire le taux de refus le plus possible. Comme les statistiques que j'ai communiquées au Comité indiquent une augmentation, je voulais tout simplement expliquer que cette augmentation était due au passage du système britannique au système métrique.

Le sénateur Bielish: Cela n'avait rien à voir avec la qualité du produit?

M. Morissette: Non.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Même si aucune raison officielle ne justifie un refus, je suppose que les inspecteurs à la frontière américaine refuseraient l'ensemble du chargement. Ainsi, si une boîte était endommagée toutes les boîtes de ce chargement seraient refusées. Est-ce exact?

M. Morissette: S'il y avait un défaut majeur dans un certain nombre de boîtes, tout le chargement serait refusé. Je n'irais toutefois pas jusqu'à affirmer que ce serait le cas si une seule boîte était endommagée.

Les inspecteurs à la frontière américaine sont régis par un programme-cadre aux termes duquel les défauts relevés sont

[Text]

resulting in a point rating which would lead to acceptance or rejection. We in Canada operate under a similar system. People can at times have different views, and we wish to be as uniform and as fair as possible. For that reason, we provide our inspectors with a base standard in respect of the inspection of shipments coming into Canada.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): I should like to go back for a moment to the inspection that takes place in the packers' plant. We have been reading rather lurid stories in the popular press lately about inspectors who are supposed to enforce fish quotas on Canada's east coast having been corrupted. I suppose there is always the possibility that some plant operator—not one of the better operators, who of course has a vested interest in marketing a quality product—could attempt to corrupt an inspector, perhaps by way of gifts at Christmas or at other times. I am talking here about the operator who is in for the quick buck or who perhaps wants to dump a lot of material on to the marketplace. Have any problems of that nature surfaced in your operation?

Dr. Morissette: That is always a possibility, Senator Stewart. Through a rotation of our inspectors and other control mechanisms, we attempt to minimize that possibility.

Some charges were laid last year against some of our people in the Toronto area. We have an internal security system that permits us to keep that type of occurrence to a minimum.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Clause 20 of the bill authorizes the Governor in Council to prescribe and collect fees. Are fees now collected at Canadian registered establishments?

Dr. Morissette: Fees are collected where overtime is involved, and have been for years.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): What is the situation with regard to the inspection of imported meat products? Do we charge a fee for that?

Dr. Morissette: No.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Do any of the countries to which we export charge fees for the inspection of Canadian imports?

Dr. Morissette: To my knowledge, no. There are at times handling fees, but no inspection fees as such.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Why, then, do we have this blanket authority to prescribe the fees payable therefor in paragraph (g) of clause 20?

Dr. Morissette: It has always been in the legislation. It allows us to levy charges for any overtime involved on the part of our inspectors.

The first act was passed in 1907, with the second one passing into law in 1955, and now we have Bill C-33. The view is that this is a measure that affords some security and some

[Traduction]

classés dans l'une des trois catégories suivantes: mineur, majeur et grave. Selon le nombre de points recueillis, il peut y avoir acceptation ou refus d'un chargement. Il existe un système analogue au Canada. Il y a parfois des divergences d'opinion, et nous voulons être aussi uniformes et justes que possible. Pour cette raison, nous fournissons à nos inspecteurs une norme de base en ce qui concerne l'inspection des importations de viande au Canada.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): J'aimerais revenir brièvement aux inspections dans les locaux de l'emballleur. Des journaux populaires ont publié récemment des articles pour le moins effrayants sur des inspecteurs chargés de faire respecter les quotas de pêche sur la côte est, qui auraient été soudoyés. Il est toujours possible qu'un exploitant - j'exclus ici les exploitants réputés qui ont intérêt à mettre sur le marché un produit de qualité - tente de corrompre un inspecteur, peut-être en lui remettant des cadeaux à Noël ou à d'autres moments. Je parle plutôt de l'exploitant qui veut faire de l'argent rapidement ou qui veut peut-être écouler une grande quantité de produits sur le marché. Avez-vous relevé des problèmes de cette nature?

M. Morissette: C'est toujours possible, sénateur Stewart. Nous essayons cependant de parer à cette éventualité en assurant la rotation de nos inspecteurs et en utilisant d'autres mécanismes de contrôle.

Certaines accusations ont été portées l'an dernier contre des inspecteurs de la région de Toronto. Nous avons un système de sécurité interne qui nous permet de réduire ces problèmes au minimum.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Conformément à l'article 20 du projet de loi, le gouverneur en conseil peut fixer des redevances. Sont-elles perçues dans les établissements agréés du Canada à l'heure actuelle?

M. Morissette: Des redevances sont perçues depuis des années lorsque des heures supplémentaires sont faites.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Qu'en est-il de l'inspection des importations de produits de viande? Percevez-vous des redevances pour cela?

M. Morissette: Non.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Les pays vers lesquels nous exportons des produits de viande perçoivent-ils des redevances pour l'inspection des importations canadiennes?

M. Morissette: Pas à ma connaissance. Des frais de manutention sont parfois exigés, mais il n'y a pas de frais d'inspection comme tels.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Alors pourquoi le gouverneur en conseil est-il autorisé à fixer les redevances exigibles à cet effet à l'alinéa 20 g)?

M. Morissette: Cette disposition a toujours existé. Elle nous permet de percevoir des redevances pour les heures supplémentaires faites par nos inspecteurs.

La première loi a été adoptée en 1907, et la deuxième en 1955. Nous avons maintenant le projet de loi C-33. À nos yeux, il s'agit d'une mesure qui assure une certaine sécurité et

[Text]

flexibility to the meat inspection system should the need arise to charge fees.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): The mere fact that it has been in the prior acts is hardly a good argument for its inclusion now. Surely it could have restricted the fees to be charged to overtime inspection.

Ms. Nicholson: This bill has been in the drafting stage for quite a long time. The initial instructions were to make certain amendments but not to make changes to the other portions of the existing legislation. In the drafting of this bill, we picked up the existing legislation and added to it the inspection of establishments clause.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): I understand that. Parliament, however, is now speaking, in a sense, *de novo*. We do not have to enact everything that has been caught up in the snowball of past legislation.

Dr. Morissette: In my opinion, this is something which should be in the legislation. President Reagan proposed at one point a cost recovery program for meat inspection in the U.S. That proposal came out as part of an overall budget review. I do not believe it will be approved or enacted. However, the potential is there and therefore if that should happen in Canada, we would be in a very ticklish situation and we would have to react as quickly as possible.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Yes. In other words, if they go to what we might call "user pay", we would have to do likewise. Is that correct? You nod your head.

Mr. Chairman, I have two legalistic questions. I have gone through the bill and I find no specific imposition of the legal obligation on any person to carry out the provisions of the act. The Minister of Agriculture can do certain things and the Governor in Council can do certain things. On whom is Parliament imposing the legal obligation to carry out the provisions of the Meat Inspection Act in 1985?

The Acting Chairman: There is a section on it.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Yes, but that deals with penalties for people who contravene.

The Acting Chairman: But it has something to do with carrying it out.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): But I should have thought there would have been a specific obligation conferred on some person. It is clear that the intention is that the Minister of Agriculture will do this, but I find no place where there is explicit imposition of the obligation.

Dr. Morissette: There is section 12 concerning administration and inspectors. It says:

(2) The Minister may designate any person as an inspector for the purposes of this Act.

[Traduction]

une certaine souplesse au système d'inspection des viandes, s'il devient nécessaire de percevoir des redevances.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Ce n'est pas parce que cette disposition figurait dans les lois précédentes qu'il faut à tout prix l'inclure dans la nouvelle loi. Elle aurait sûrement pu limiter les redevances qui peuvent être exigées pour des inspections faites en dehors des heures normales de travail.

Mlle Nicholson: Ce projet de loi est demeuré sous forme d'ébauche pendant un bon moment. Au tout début, on nous avait demandé d'apporter certaines modifications, mais de ne pas toucher aux autres parties de la loi en vigueur. Lorsque nous avons élaboré ce projet de loi, nous avons conservé les dispositions existantes auxquelles nous avons ajouté celle portant sur l'inspection des établissements.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Je comprends. Toutefois, le Parlement parle maintenant de nouveau, dans un certain sens. Nous ne sommes pas obligés d'adopter toutes les dispositions qui faisaient partie des lois précédentes.

M. Morissette: À mon avis, il y a un élément qu'il faudrait inclure dans la loi. Le Président Reagan a déjà proposé de mettre sur pied un programme de recouvrement des frais d'inspection des viandes aux États-Unis. Cette proposition s'inscrivait dans un examen budgétaire global. Je ne crois pas qu'elle sera approuvée ni adoptée. Cela demeure toutefois possible, et si une telle chose devait se produire au Canada, nous nous trouverions dans une situation très délicate; il faudrait que nous réagissions le plus rapidement possible.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Oui. Autrement dit, si les États-Unis décident un jour de faire payer le usagers, il faudrait que nous emboitions le pas. Est-ce exact? Vous hochez la tête.

Monsieur le président, j'ai deux questions legalistes. J'ai parcouru le projet de loi, et je n'ai relevé aucune disposition conférant à qui que ce soit l'obligation de veiller à l'application des dispositions de la loi. Le ministre de l'Agriculture peut faire certaines choses et le gouverneur en conseil, certaines autres. À qui le Parlement confère-t-il l'obligation de veiller à l'application des dispositions de la Loi sur l'inspection des viandes de 1985?

Le président suppléant: Il y a un article à ce sujet.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Oui, mais il traite des amendes en cas d'infraction.

Le président suppléant: Mais cela se rapporte à l'application des dispositions de la loi.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): J'aurais cru qu'une personne donnée en aurait expressément été chargée. Il ne fait aucun doute que le ministre de l'Agriculture en sera responsable, mais il n'y a aucune mention explicite de cette obligation dans la loi.

M. Morissette: L'article 12, qui porte sur l'administration et les inspecteurs, se lit comme suit:

(2) Le ministre peut désigner quiconque à titre d'inspecteur pour l'application de la présente loi.

[Text]

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Yes, but someone else might have the prime obligation, and yet the Minister of Agriculture may be designating inspectors. It is just a matter of neatness. I will not insist upon it, because, in effect, the act will be administered by the Minister of Agriculture. I wish to come to my final question. We are all convinced that the regulations will be most important under this act, as they have to be, given the nature of this intervention in the market. I direct your attention to clause 20.(r) which provides that the Governor in Council may by order exempt:

... any person, establishment, registered establishment, animal, meat product or any class thereof from the application of this Act or the regulations or any provision thereof;

In other words, the Governor in Council, by order, could exempt all establishments from all of the requirements in the act. I do not suggest that is likely to happen, but legally it would be possible. Surely it is offensive to ask Parliament to confer upon the Governor in Council this vast authority, the authority, in effect—not on the books but in effect—to revoke a statute of Parliament. Why is this absolute power, in relation to this act, being sought?

Dr. Morissette: First, there are times when you do that—let us say for air travel. Air Canada is certainly exempted from some of the sections of the meat inspection regulations because it carries material between provinces and internationally; and that is looked at somewhat differently. Secondly, in case of an emergency, for instance, you may wish, for the sake of the Canadian public, to allow free movement of meat and meat products. Therefore the authority is there to go that far. Certainly it has never been used, and let us hope it never will be used. However, should we be faced with an international emergency, or threat of war, then measures can be taken and built into the act.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Presumably you could make the same argument for including such a virtual revocation provision in almost any statute of Parliament. In other words, we could go entirely on an emergency basis.

Since at least 1945 arguments have been made in the Canadian Parliament that increasingly Parliament is surrendering its legislative authority to the Governor in Council or to ministers to make law by regulations or other statutory instruments. I should have thought that by now—particularly with this new government which, when in opposition, stressed this viewpoint over the years—it would have been hammered home into the heads of draftsmen that this kind of provision is offensive, and that where it is anticipated that a relaxation is desirable, an attempt would have been made to specify the person—such as Air Canada, or, presumably, Canadian Pacific—rather than ask for this easy blanket legislative authority.

[Traduction]

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Oui, mais quelqu'un d'autre pourrait en être responsable au premier chef, et le ministre de l'Agriculture pourrait quand même nommer des inspecteurs. C'est simplement une question de précision. Je n'insisterai pas là-dessus parce que la loi sera effectivement appliquée par le ministre de l'Agriculture. Voici maintenant ma dernière question. Nous savons tous que les règlements, constitueront comme il se doit la partie la plus importante de cette loi, étant donné la nature de cette intervention sur le marché. Je voudrais attirer votre attention sur l'alinéa 20 r), aux termes duquel le gouverneur en conseil peut exempter, par décret:

... toute personne, tout établissement, tout établissement agréé, tout animal ou tout produit de viande, ou leurs catégories, de l'application totale ou partielle de la présente loi ou de ses règlements;

Autrement dit, le gouverneur en conseil pourrait, par décret, exempter tous les établissements de toutes les dispositions de la loi. Je ne veux pas dire que c'est ce qu'il fera, mais la loi l'autoriserait à le faire. Il est certainement dangereux de demander au Parlement de conférer au gouverneur en conseil - non pas sur papier, mais dans les faits - le vaste pouvoir d'abroger une loi du Parlement. Pourquoi veut-on lui accorder ce pouvoir absolu aux termes de la loi?

M. Morissette: Premièrement, cela se produit parfois, par exemple dans le cas du transport aérien. La société Air Canada est exemptée de l'application de certaines dispositions des règlements sur l'inspection des viandes parce qu'elle assure le transport de produits de viande d'une province à une autre, ou à l'étranger; c'est une question qui est envisagée quelque peu différemment. Deuxièmement, en cas d'urgence, vous pourriez souhaiter assurer le libre mouvement de la viande et des produits de viande, pour le bien des Canadiens. L'exercice de ce pouvoir pour aller aussi loin que cela. Heureusement, il n'a jamais été nécessaire d'invoquer ce pouvoir, et espérons que nous n'aurons jamais à le faire. Toutefois, si nous nous trouvions dans une situation d'urgence internationale, ou devant une menace de guerre, des mesures pourraient être prises et enchâssées dans la loi.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Vous pourriez sans doute invoquer le même argument pour inclure dans presque toutes les lois du Parlement une telle disposition sur l'abrogation virtuelle des dispositions législatives. En d'autres termes, nous pourrions toujours envisager le pire.

Depuis au moins 1945, on entend dire au Parlement canadien que ce dernier cède de plus en plus au gouverneur en conseil ou aux ministres le pouvoir législatif d'appliquer la loi au moyen de règlements ou d'autres textes réglementaires. J'aurais cru que maintenant—surtout avec le nouveau gouvernement qui, lorsqu'il était dans l'opposition, n'a cessé de répéter ce point de vue—les responsables de l'élaboration des lois auraient fini par comprendre que ce genre de dispositions est dangereux, et aurait fait des efforts, lorsqu'un assouplissement aurait été jugé souhaitable, pour préciser la personne - comme Air Canada ou, vraisemblablement, le Canadien Pacifique - au lieu de demander ce pouvoir législatif trop vaste.

[Text]

I believe it is offensive on another ground. It says "any person". It does not talk about any class of persons. I believe we have a pretty high standard of public life in Canada and there is always the danger of publicity; but we do not legislate on the basis of that kind of presumption. We legislate on the assumption that everyone is a knave. Here we are saying—

The Acting Chairman: Not everyone would agree with that. That is your view.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): I believe that is a standard assumption in the literature of legislative jurisprudence.

The Acting Chairman: I will argue that point with you, but not now.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): You may be wrong. We are going ahead here to give the Governor in Council the right to exempt "any person." Why not "any class of persons", such as airlines flying between one province and another?

Dr. Morissette: A "person" is defined in the bill.

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Yes. I am not complaining about Air Canada, which clearly is a corporation and "a person." But why not airlines flying interprovincially?

Dr. Morissette: As you know, we have people coming from other countries with packaged goods. So long as they do not cause any threat—for instance, they are not for resale—they are exempted by the regulations—

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): But you are describing a class of persons and not a "person". It is the particularity of the language that I am complaining about.

Dr. Morrissey: Mr. Chairman, perhaps I might make a comment. The senator's point is well taken. There are rather broad powers in this section. The only defence that I can offer is that traditionally it has been a standard clause in many acts. I realize that that does not make it right or wrong. However, it has been useful in the past, in cases where unforeseeable circumstances have arisen. One that comes to mind immediately—I cannot remember it ever having taken place, but it could—is a situation where plants shut down in a given portion of the country and, perhaps for reasons of industrial action, meat available is not in that province. It would allow the minister in that sort of exceptional case to permit the movement of meat between two provinces without meeting these requirements. It might also provide authority where we have set export requirements for product leaving Canada which the importing countries specifically refuse to accept. They may say, for example, "we do not want you to do thus and so," which might be a Canadian requirement, because of religious practices, for example, in the receiving country and that procedure is unacceptable to them. In this case, the minister could make an exception. At this point in time, however, we do not know what some of those circumstances might be.

[Traduction]

Je crois que cette disposition est dangereuse pour d'autres motifs. Il y est écrit «toute personne». Il n'est même pas question d'une catégorie de personnes. Je crois que nous avons un niveau de vie publique assez élevé au Canada et que les risques de publicité sont toujours présents; mais nous ne légiférons pas en fonction de ce genre de supposition. Nous légiférons en supposant que tous sont des filous. Nous disons ici . . .

Le président suppléant: Il y en a beaucoup qui ne seraient pas de votre avis. C'est votre opinion.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Selon moi, c'est une supposition courante dans la jurisprudence législative.

Le président suppléant: Je discuterai de cela avec vous, mais pas maintenant.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Vous auriez peut-être tort. Nous allons donner au gouverneur en conseil le droit d'exempter «toute personne». Pourquoi pas «toute catégorie de personne», comme les sociétés aériennes qui assurent le transport d'une province à une autre?

M. Morissette: La définition d'une «personne» figure dans le projet de loi.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Oui. Je ne me plains pas d'Air Canada, qui est de toute évidence une société et «une personne». Mais pourquoi pas les sociétés aériennes qui assurent le transport interprovincial?

M. Morissette: Comme vous le savez, il y a des gens qui arrivent d'autres pays avec des marchandises emballées. Dans la mesure où ces marchandises ne présentent aucune menace - par exemple, si elles ne sont pas destinées à être revendues - elles sont exemptées en vertu des règlements -

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Mais vous êtes en train de décrire une catégorie de personnes et non une «personne». C'est de cette particularité du langage dont je me plains.

M. Morrissey: Monsieur le président, j'aimerais faire un commentaire. L'argument du sénateur est fondé. Cet article prévoit des pouvoirs assez vastes. Je puis seulement ajouter, pour en justifier l'insertion, qu'il figure depuis toujours dans de nombreuses lois. Je me rends compte que cela ne le rend ni bon ni mauvais. Toutefois, il a été utile dans le passé, dans des situations qu'il avait été impossible de prévoir. Il me vient un exemple à l'esprit - je ne crois pas que cette situation se soit déjà produite, mais cela pourrait arriver un jour. Des usines pourraient être fermées dans une région donnée du pays et, peut-être pour des raisons de nature industrielle, cette province pourrait manquer de viande. Dans ce genre de circonstances exceptionnelles, le ministre pourrait autoriser le transport de produits de viande entre deux provinces sans que soient respectées les dispositions de la loi. Cet article pourrait également être invoqué pour autoriser la dérogation aux exigences d'exportation de produits que des pays importateurs refuseraient autrement d'accepter. Ainsi, un pays importateur pourrait dire: «nous ne voulons pas que vous fassiez ceci ou cela». Il pourrait s'agir d'une exigence du Canada qui pourrait être jugée inacceptable dans ce pays, notamment pour des motifs religieux. Dans ces circonstances, le ministre pourrait prévoir

[Text]

Senator Stewart (Antigonish-Guysborough): Mr. Chairman, the argument of expediency has been used to justify the delegation of parliamentary legislative authority since the days of Henry VIII, and it has been used because it is, to some extent, a good and convincing argument, but it is not conclusive. I suggest that this is not a common provision, but is a fairly unusual provision. I do not intend to delay the committee any longer on it, but I think that we ought to resist this kind of attempt by the executive government to erode the legislative authority of Parliament. Thank you, Mr. Chairman.

The Acting Chairman: Any other questions, honourable senators?

Senator Bell: Mr. Chairman, I think Senator Stewart (Antigonish-Guysborough) has raised a very important point of principle, and if this committee could think of some way of amending that particular part in order that it would be more acceptable, that would be a good thing to do. Perhaps if we do not do it with this bill, this committee might work on it and make a proposal for an amendment in future to the Senate that, in turn, the Senate could put forward. I really think the principle involved is a very serious one which we should pay attention to.

The Acting Chairman: Yes. As Senator Stewart (Antigonish-Guysborough) pointed out, he is not raising this point for the first time. As he has said, it has been raised probably since the time of Henry VIII. It is, of course, something that the Standing Joint Committee on Regulations and Other Statutory Instruments deals with. The difficulty is, however, that in our system that committee only makes the recommendations on legislation and on regulations after they are made with authority.

In Australia, I think the position is that the Senate committee on Regulations and Statutory Instruments looks at these things before the authority is given, and looks at the drafts. However, the point that Senator Stewart (Antigonish-Guysborough) raises is one that has been raised often and I agree with Senator Bell that we should note it. It may be that it is something for action by that other joint committee. As we know, Senator Godfrey makes this point very frequently and I think that Senator Stewart (Antigonish-Guysborough) has zeroed in on a particularly juicy example, it seems to me, if I could use that word about meat.

Senator Perrault: Mr. Chairman, on balance, there is a great deal of good in this proposed measure and I suggest that we report the bill without amendment.

The Acting Chairman: I take it that no one has an amendment to propose? Shall we, then, report the bill without amendment as moved by Senator Perrault?

Hon. Senators: Agreed.

The Acting Chairman: Thank you very much, Dr. Morissey, Dr. Morissette, Dr. Kirk and Miss Nicholson. We thank you for coming at such short notice. In view of that short

[Traduction]

une exception. Mais pour l'instant, nous ne savons pas quelles pourraient être ces circonstances.

Le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough): Monsieur le président, l'argument de l'opportunité a été invoqué pour justifier la délégation de pouvoirs législatifs depuis l'époque d'Henri VIII, et il l'a été parce qu'il est, dans une certaine mesure convaincant, mais il n'est pas concluant. Je pense qu'il s'agit d'une disposition tout à fait inhabituelle. Je ne veux pas retarder plus longtemps les travaux du Comité, mais je crois que nous devons résister à ce genre de tentative du gouvernement de réduire le pouvoir législatif du Parlement. Je vous remercie, monsieur le président.

Le président suppléant: D'autres questions, honorables sénateurs?

Le sénateur Bell: Monsieur le président, je crois que le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough) a soulevé une question de principe très importante. À mon avis, il serait bon que le Comité trouve une façon de modifier cette partie afin de la rendre plus acceptable. S'il ne le fait pas avec ce projet de loi, peut-être pourrait-il y travailler et proposer ultérieurement un amendement au Sénat qui pourrait ensuite le mettre de l'avant. Je crois vraiment que le principe en cause est très sérieux et que nous devrions y accorder toute l'attention nécessaire.

Le président suppléant: Oui. Comme le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough) l'a souligné, cette question n'est pas soulevée pour la première fois. On l'a probablement déjà soulevée depuis l'époque d'Henri VIII. C'est évidemment une question qui intéresse le Comité mixte permanent des règlements et autres textes réglementaires. Mais le problème avec notre système est le suivant: ce comité formule des recommandations au sujet des lois et des règlements uniquement après qu'ils ont été adoptés.

En Australie, je crois que le Comité du Sénat sur les règlements et autres textes réglementaires examine ces questions avant que le projet de loi ne soit adopté et qu'il étudie les ébauches. Toutefois, la question que le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough) soulève l'a déjà été très souvent, et je conviens avec le sénateur Bell que nous devrions en prendre note. Il se pourrait que ce comité mixte puisse faire quelque chose à ce sujet. Comme vous le savez, le sénateur Godfrey soulève très fréquemment cette question, et je crois que le sénateur Stewart (Antigonish-Guysborough) a, selon moi, mis le doigt sur un exemple particulièrement intéressant.

Le sénateur Perrault: Monsieur le président, tout compte fait, la mesure législative proposée est très pertinente, et je propose que nous fassions rapport du projet de loi sans amendement.

Le président suppléant: Je suppose que personne n'a d'amendement à proposer? Voulez-vous faire rapport du projet de loi sans amendement comme l'a proposé le sénateur Perrault?

Des voix: D'accord.

Le président suppléant: Je vous remercie beaucoup, monsieur Morissey, monsieur Morissette, monsieur Kirk et mademoiselle Nicholson. Nous vous remercions d'avoir pu vous libé-

[Text]

notice, we must congratulate you and thank you for being so well prepared.

Dr. Morrissey: Thank you, Mr. Chairman and, through you, to all other honourable senators.

The Acting Chairman: If there is no further business to come before the committee at this time, honourable senators, I propose that we adjourn at this time. Thank you.

The committee adjourned.

[Traduction]

rer malgré le court préavis. Nous vous félicitons et nous vous remercions d'avoir été si bien préparés.

M. Morrissey: Je vous remercie, monsieur le président et je remercie, par votre intermédiaire, tous les autres honorables sénateurs.

Le président suppléant: Si le Comité n'a plus d'autres questions à étudier pour l'instant, je propose, honorable sénateurs, que nous levions la séance. Je vous remercie.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES — TÉMOINS

From the Department of Agriculture:

Dr. J. B. Morrissey, Director General, Food Inspection Directorate;

Dr. M. G. Morissette, Director, Meat Hygiene Division;

Dr. I. Kirk, Chief, Regulations and Procedures, Meat Hygiene Division;

Ms. Moyra Nicholson, Legal Advisor, Legal Services.

Du ministère de l'Agriculture:

M. J. B. Morrissey, directeur général, Direction de l'inspection des aliments;

M. M. G. Morissette, directeur, Division de l'hygiène des viandes;

M. I. Kirk, chef, Réglementation et méthodes, Division de l'hygiène des viandes;

M^e Moyra Nicholson, avocate, Service juridique.



First Session
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de*

Agriculture, Fisheries and Forestry

l'Agriculture, des pêches et des forêts

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, May 21, 1985

Le mardi 21 mai 1985

Issue No. 9

Fascicule n° 9

Third proceedings on:

Troisième fascicule concernant:

The examination of the impact of the recommendations contained in the Report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk—Canada's Eroding Future"

L'étude de l'impact des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir»

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin (or Doody)
Le Moyne	Sherwood
*MacEachen (or Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin (ou Doody)
Le Moyne	Sherwood
*MacEachen (ou Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 66(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Sherwood substituted for that of the Honourable Senator Robertson. (*May 16, 1985*)

Modification de la composition du comité:

Conformément à l'article 66(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Sherwood substitué à celui de l'honorable sénateur Robertson. (*Le 16 mai 1985*)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate, Tuesday, March 26, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Sparrow, seconded by the Honourable Senator Riel, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine the impact of the recommendations contained in its Report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk—Canada's Eroding Future", tabled in the Senate on 6th November, 1984, and to inquire into matter related thereto; and

That the papers and evidence received on the subject and the work accomplished during the Second Session of the Thirty-second Parliament be referred to the Committee.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du mardi 26 mars 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Sparrow, appuyé par l'honorable sénateur Riel, C.P.:

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier l'impact des recommandations contenues dans son rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir», déposé au Sénat le 6 novembre 1984, ainsi que toute question connexe; et

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet et les travaux accomplis au cours de la deuxième session du trente-deuxième Parlement soient déférés au Comité.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 21 MAI 1985
(13)

[Texte]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 h 10, sous la présidence du sénateur Jack Marshall (président).

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Hays, Le Moine, Marshall et Sparrow. (4)

Également présentes: M^{me} Sally Rutherford, chargée de recherche, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement; M^{me} Raine Phythian, adjointe administrative et attachée de recherche auprès du Comité.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoin:

Les Coopératives interprovinciales:

M. David Latter, gérant, Ventes et développement.

Conformément à son ordre de renvoi du 26 mars 1985, le comité reprend l'étude de l'impact des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir».

M. Latter fait une déclaration et répond aux questions.

Il est convenu,—Qu'une partie du mémoire présenté au Comité par Les Coopératives interprovinciales soit imprimée en annexe aux délibérations de ce jour. (*Voir l'appendice «AGR-9-A»*).

A 12 h 34, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 21, 1985
(13)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:10 a.m., the Chairman, the Honourable Jack Marshall, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Hays, Le Moine, Marshall and Sparrow. (4)

In attendance: From the Research Branch, Library of Parliament: Ms. Sally Rutherford. Ms. Raine Phythian, administrative assistant and research officer to the Committee.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witness:

From Interprovincial Co-operatives Ltd.:

Mr. David Latter, Manager, Sales and Development.

In compliance with its Order of Reference dated March 26, 1985, the Committee resumed consideration of the recommendations contained in the Report on soil and water conservation in Canada, entitled "Soil at Risk—Canada's Eroding Future".

Mr. Latter made a statement and answered questions.

It was agreed,—That part of the brief presented to the Committee by Interprovincial Co-operatives Ltd. be printed as an appendix to this day's proceedings. (*See Appendix "AGR-9-A"*).

At 12:34 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier suppléant du Comité

Diane Deschamps

Acting Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, May 21, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11 a.m. to examine the impact of the recommendations contained in the report on soil and water conservation in Canada entitled: "Soil at Risk—Canada's Eroding Future."

Senator Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we have on our agenda today the examination of the impact of the recommendations contained in the report on soil and water conservation in Canada, entitled: *Soil at Risk—Canada's Eroding Future*.

We have with us today Mr. David Latter, Manager, Sales and Development, Interprovincial Cooperatives Ltd.

We thank you, Mr. Latter, for your attendance.

I also want to welcome Mr. Albert F. Chambers, the Director of Government Affairs, the Cooperative Union of Canada.

We thank you for your interest, Mr. Chambers.

Mr. Latter has a submission which he proposes to read.

Mr. David Latter, Manager, Sales and Development, Interprovincial Cooperatives Ltd.: Honourable senators, Interprovincial Cooperatives Ltd., or IPCO for short, is pleased to have the opportunity to make this presentation to the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry.

The two main issues of concern to this committee are:

- (i) Have the costs of farm chemicals limited the development of soil conservation practices?
- (ii) Has the current regulatory system reduced competition and increased farm chemical costs?

Other witnesses who have appeared or will appear before the committee are better qualified to comment on the first issue. As a formulator of farm chemicals, IPCO would prefer to confine its comments to the second issue: regulation and its relationship to competition and costs.

IPCO is a national co-operative owned by four major consumer co-operatives, and they are: Co-op Atlantic, Coopérative Fédérée de Québec, United Co-operatives of Ontario, and Federated Co-operatives Limited. Three prairie wheat pools also have direct ownership in IPCO, and they are: Manitoba Pool Elevators, Saskatchewan Wheat Pool, and the Alberta Wheat Pool. Also involved in the ownership of IPCO are central Alberta Dairy Pool, La Coopérative de Services en Biens de Consommation du Québec, and CSP Foods Ltd.

IPCO's head office is in Saskatoon, Saskatchewan. It also has offices located in Mississauga, Ontario, and in Winnipeg, Manitoba.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 21 mai 1985

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier l'impact des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir».

Le sénateur Jack Marshall (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous étudierons aujourd'hui l'impact des recommandations dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir».

Nous accueillons M. David Latter, gérant, Ventes et développement, Coopératives interprovinciales Limitée.

Nous vous remercions, monsieur Latter, d'être parmi nous aujourd'hui.

J'accueille également M. Albert F. Chambers, directeur des affaires gouvernementales, *Cooperative Union of Canada*.

Nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à cette question, monsieur Chambers.

M. Latter nous donnera maintenant lecture de son mémoire.

M. David Latter, gérant, Ventes et développement, Coopératives interprovinciales Limitée: Honorables sénateurs, les Coopératives interprovinciales Limitée ou CIL par abréviation, sont heureuses de l'occasion qui leur est donnée de présenter un mémoire au Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts.

Les deux principaux sujets qui intéressent le Comité sont les suivants:

- (i) Le coût des produits chimiques agricoles a-t-il limité les pratiques de conservation des sols?
- (ii) Le système de réglementation actuel a-t-il réduit la concurrence et augmenté le prix des produits chimiques agricoles?

D'autres témoins, qui ont comparu ou qui comparaitront devant le Comité, sont plus qualifiés que moi pour exposer la première question. En tant que préparateur de produits chimiques agricoles, la CIL préfère s'en tenir à la seconde question, c'est-à-dire la réglementation et sa relation avec la concurrence et les prix.

Les CIL sont une institution coopérative nationale propriété des quatre importantes coopératives de consommation suivantes: Co-op Atlantique, la Coopérative fédérée de Québec, United Co-operatives of Ontario et Federated Co-operatives Limited. Les CIL sont également détenues dans les Prairies par les trois pools de blé suivants: le syndicat des éleveurs du Manitoba et les syndicats du blé de la Saskatchewan et de l'Alberta, et aussi, par l'Alberta Dairy Pool, La Coopérative de service en biens de consommation du Québec et CSP Foods Ltd.

CIL dont le bureau principal se trouve à Saskatoon, (Sask.) a deux agences, l'une à Mississauga, (Ont.) et l'autre à Winnipeg, (Man.).

[Text]

IPCO co-ordinates the purchase of food and feed products and operates an agricultural chemical formulating plant in Winnipeg, on behalf of its member-owners. The Winnipeg chemical plant is modern, efficient and capable of formulating liquid and dust products. Current annual production is over 3 million gallons of finished product.

Herbicides, seed treatments, livestock insecticides, and home and garden products make up the major lines sold under the CO-OP, IPCO and Pool labels.

The herbicide 2,4-D and MCPA, two cereal herbicides, are the most significant products made by IPCO. IPCO produces between 45 and 50 per cent of the 2,4-D and MCPA used in eastern Canada. Canadian prices for these two chemicals are among the lowest in the world.

IPCO's eastern members sell between 25 and 35 per cent of the agricultural chemicals used for field crops. Federated Co-operatives Limited and the three wheat pools, IPCO's western members, sell between 45 and 60 per cent of the agricultural chemicals used on field crops in western Canada.

The farm chemical industry in Canada is limited in its scope. The development of new chemistry is in the hands of the major multinational companies and takes place in other countries. Except for Vitavax, a seed treatment manufactured in Canada, all active ingredients are imported. Thus, the Canadian agricultural chemical industry is predominantly engaged in the formulation of finished products for which the active ingredient is imported, with the emulsifiers and carriers introduced into the product in Canada. Canadian formulators are of two types, as follows:

- (1) Subsidiaries of the basic manufacturers, such as Hoechst, which is a German company; Chipman, which is a subsidiary of I.C.I. out of England; Ciba-Geigy, Chemagro, and Allied Chemical Services of Calgary, which is owned by Union Carbide; and
- (2) Independents, such as IPCO, Oliver Chemicals, Plant Products, which purchase active ingredients and formulate their own finished products or formulate on a fee basis for others.

The chemical industry is heavily regulated in Canada. Agriculture Canada implemented Product Specific Registration in 1980 as a result of three main factors: pressure from the agricultural chemical industry to recognize data ownership; concerns about micro-contaminants in active ingredients, such as dioxin; and concern about the possibility of test data being falsified, as was the case in the Industrial Biotest Laboratory out of Chicago.

The effect of PSR has been that only one new source of active ingredients has been approved since 1980.

The existing PSR regulations create a problem for the agricultural community because they result in higher prices for farm chemicals than would have been the case under the regulations that existed pre-1980. Several major herbicides have

[Traduction]

CIL coordonne l'achat des produits d'alimentation et exploite, à Winnipeg, une usine de produits chimiques agricoles, pour le compte de ses membres/propriétaires. L'usine chimique de Winnipeg, moderne et efficace, prépare des substances liquides et en poudre. Sa production annuelle s'élève actuellement à plus de 3 millions de gallons de produits achetés.

Des herbicides, des produits pour traiter les semences, des insecticides pour le bétail et des produits pour la maison et le jardin constituent les principales substances vendues sous les étiquettes Coop, CIL et Pool.

Les herbicides, pour céréales, 2,4-D et MCPA sont les produits les plus importants de CIL qui produit entre 45 et 50 p. 100 de tout le 2,4-D et le MCPA utilisés dans l'Est du Canada. Les prix canadiens pour ces deux substances chimiques sont parmi les moins élevés du monde.

Les membres des CIL, à l'est, vendent entre 25 et 35 p. 100 des produits chimiques agricoles utilisés pour la grande culture. Les Federated Co-operatives Limited, les trois syndicats du blé et les membres des CIL à l'Ouest vendent de 45 à 60 p. 100 des substances chimiques agricoles utilisées dans les grandes cultures de l'Ouest du Canada.

L'horizon de l'industrie des produits chimiques agricoles du Canada est limité. La mise au point des nouveaux produits se fait dans d'autres pays par des multinationales importantes. Exception faite de Vitavax, une substance utilisée pour traiter les semences et fabriquée au Canada, tous les ingrédients actifs sont importés. L'industrie chimique agricole est donc, au Canada, engagée surtout dans la production de substances et les transporteurs sont ajoutés au Canada. Les préparateurs se classent en deux catégories:

- (1) Les filiales des fabricants de base, comme la société Hoechst, qui est une entreprise allemande; Chipman, filiale de l'ICI, société britannique; Ciba-Geigy, Chemagro, et Allied Chemical Services de Calgary, qui sont détenues par Union Carbide; et
- (2) Les sociétés indépendantes comme les CIL, Oliver Chemicals, Plant Products, qui achètent les ingrédients nécessaires pour préparer leurs propres produits achevés ou qui louent leurs services à d'autres clients.

Au Canada, l'industrie chimique est rigoureusement réglementée. Agriculture Canada a imposé l'enregistrement de produits spécifiques en 1980, suite à l'interaction de trois facteurs principaux: les pressions exercées par l'industrie chimique agricole en vue de reconnaître la propriété des données relatives à un produit; les préoccupations au sujet des micro-contaminants présents dans les ingrédients actifs, comme la dioxine; enfin, la possibilité d'une falsification des données des tests, comme cela s'est produit pour l'Industrial Biotest Laboratory de Chicago.

À la suite de l'intervention l'HSP, une seule nouvelle source d'ingrédients actifs a été approuvée depuis 1980.

Le règlement actuel de l'HSP crée un problème à la communauté rurale car il augmente le prix des substances chimiques agricoles plus que ne l'aurait fait le règlement qui existait avant 1980. Le «brevet» de plusieurs herbicides importants est

[Text]

already come off patent, and I refer to MCPB, Sutan, Eptam, Treflan and Avadex; several more will do so in the next few years, such as Bromoxynil, Roundup, Lasso and Dicamba.

If formulators were able to gain access to new sources of active ingredients, competition would increase and prices would be lower.

For example, the patent came off Atrazine in the late 1970s. In 1979 the retail price of Atrazine was \$4.35 per litre (Canadian); in 1984, the retail price was down to \$3 per litre (Canadian). There was a net decrease in the price of Atrazine, regardless of inflation, and this was entirely due to the increase in competition. Once the patent came off, three or four sources came on to the market, instead of just one.

Recent estimates also indicate that the cost of Trifluralin in Canada could be reduced by as much as 20 per cent, which would translate into annual savings to the Canadian farming community of at least \$10 million.

It is IPCO's view that if new sources of products were permitted, increased competition would lower farmers' input costs and would therefore generate considerable savings for the agricultural sector of the Canadian economy.

Agriculture Canada is currently consulting with the agricultural chemical industry and other groups regarding revisions to the 1980 Product Specific Registration system. In February, 1984, memorandum R-1-219, which is attached to our brief as Appendix B, was released by the department as the basis for discussion. IPCO agrees with the department's analysis of the problems inherent in PSR and the consequences of maintaining the existing system.

The key proposals in Memorandum R-1-219 are as follows:

1. New Products: R-1-219 proposes that, for a new active ingredient, the source company will be permitted an exclusive use of supporting data for 15 years from the date of commercialization.

In other words, if the ingredient were commercialized in 1980, there would be exclusive use of any data submitted until 1995.

2. Intermediate Products: R-1-219 proposes that, where the government has asked for new tests on products that were registered before 1980, the new sources will be asked to perform tests to fill data gaps. The new sources will be required only to match the testing done by the existing registrant rather than to submit a complete package of data.

3. Generic Products: For old products which have a minimum of data, only a chemistry submission will be required. By 1995, all pesticides should be in either the "new" or the "generic" categories.

IPCO supports the proposals set out in Agriculture Canada's Memorandum R-1-219. It has met with the minister

[Traduction]

expiré. Je veux parler de (MCPB, Sutan, Eptam, Treflan et Avadex et plusieurs autres produits ou il le sera au cours des quelques prochaines années (Bromixynil, Roundup, Lasso et Dicamba).

Si les préparateurs étaient en mesure de recourir à de nouvelles sources d'ingrédients actifs, la concurrence augmentera et les prix diminueront.

Par exemple, le brevet de l'Atrazine a expiré vers la fin des années 70. En 1979, l'Atrazine se détaillait à 4,35 \$ (canadiens) le litre; en 1984, le prix de détail était tombé à 3 \$ (canadiens) le litre. Il y avait donc eu, l'inflation mise à part, une diminution nette du prix de l'Atrazine, qui était entièrement attribuable à l'augmentation de la concurrence. Lorsque le brevet du produit a expiré, trois ou quatre sources ont surgi sur le marché au côté de la source première.

Les récentes estimations indiquent également que le coût du Trifluralin au Canada pourrait baisser de 20 p. 100, ce qui représenterait pour la communauté agricole canadienne des économies annuelles d'au moins 10 millions de dollars.

CIL est d'avis que, si de nouvelles sources de produits étaient autorisées, la concurrence accrue permettrait à l'agriculteur de réduire le coût de ses intrants, ce qui vaudrait des économies appréciables au secteur agricole de l'économie canadienne.

Agriculture Canada se tient en étroits rapports avec l'industrie chimique agricole et d'autres groupes, au sujet du système de l'homologation spécifique par produit de 1980. En février 1984, le mémoire R-1-219, qui se trouve à l'Annexe B de notre mémoire, a été diffusé par le Ministère comme document de discussion. CIL est d'accord avec l'analyse que le département a faite des problèmes liés à l'HSP et avec les conséquences qui découleront du maintien du système actuel.

Les principales propositions contenues dans le mémoire R-1-219 sont les suivantes:

1. Nouveaux produits: R-1-219 propose que la société-source soit autorisée à utiliser les données à l'appui de tout nouvel ingrédient actif en exclusivité totale pour les quinze années à compter de la date de commercialisation.

En d'autres mots, si l'ingrédient a été commercialisé en 1980, il y aurait utilisation en toute exclusivité des données fournies jusqu'en 1995.

2. Produits intermédiaires: R-1-219 propose que, lorsque le gouvernement demande de nouvelles épreuves pour des produits qui ont été enregistrés avant 1980, les nouvelles sources soient tenues de faire les épreuves destinées à combler les lacunes dans les données. Ces nouvelles sources ne seront tenues de faire que les essais exigés pour l'actuelle société brevetée, au lieu de présenter un ensemble complet de données.

3. Produits génériques: Pour les anciens produits pour lesquels il n'existe qu'un minimum de données, seule une analyse chimique sera exigée. D'ici 1995, tous les pesticides devront relever de la «nouvelle» catégorie ou de la catégorie «générique».

Les CIL appuient les propositions du mémoire R-1-219 d'Agriculture Canada. Elles ont rencontré le ministre à ce

[Text]

on this matter and has suggested some additional changes to the regulatory system.

Most companies manufacturing proprietary products have accepted the 15-year exclusive use because it represents the international consensus. IPCO views a shorter period, such as the five years currently in use in the drug industry, as unreasonably short for the period of exclusive use. A longer period is necessary to recover the research and development costs.

On the other hand, the existing PSR system provides a virtual monopoly to all current patent-holders. It also reduces the opportunity to enhance the Canadian content of pesticides and to increase employment through an expanded Canadian agricultural chemical industry.

Agriculture Canada Memorandum R-1-219 strikes a reasonable balance between the need for a period of exclusive use to allow new source companies to obtain a reasonable return on their investment and the need to increase competition in the agricultural chemical industry.

Some companies may request an extension of the exclusive use in circumstances where additional tests have been carried out during the 15-year period. IPCO submits that a royalty system should be used to compensate the company that has done the work. The royalty would be based upon the volume of product sold by the new registrant. This system is already in place in the drug industry. It would be fair to the companies involved and would encourage new sources to enter the market.

IPCO has also recommended that new sources should be permitted to sell their products in Canada while they meet the testing requirements of Agriculture Canada. This is for products that are already currently registered by another company. These companies could be required to submit to Agriculture Canada proof of the start of testing, or a bond to make sure that the tests were carried out. There are two reasons that new sources should be allowed to sell a product while testing: First, when companies already selling products on the Canadian market are asked to provide additional data, they are permitted to continue selling while the additional data is developed; and, second, it may take two or three years for a new source company to fulfil its test obligations, and unless the company is generating income from the sale of the product in that period, it may not be financially worthwhile for the company to become involved in the product.

In conclusion, the regulation of farm chemicals to protect society and the environment and to assure the effectiveness of products is an important and essential responsibility of the government. The optimum regulatory framework must assure safety and effectiveness, provide for a fair financial return on investment for those developing new active ingredients, encourage employment, promote competition, and provide low-cost products to the farm sector.

[Traduction]

sujet, lui suggérant d'apporter quelques modifications supplémentaires au régime de réglementation.

La plupart des sociétés qui fabriquent des produits spécialisés ont accepté cette utilisation exclusive de quinze années parce qu'elle répond au consensus international. Les CIL trouvent qu'une période moindre, comme par exemple la période de cinq années utilisée actuellement dans l'industrie pharmaceutique, est trop brève par rapport à la période d'utilisation exclusive. Une période de temps plus longue s'impose pour recouvrer les frais de recherche et de développement.

D'autre part, le système actuel de HSP confère un monopole virtuel à tous les détenteurs de brevet actuels. Il réduit en outre la possibilité d'améliorer le contenu des pesticides canadiens et d'augmenter l'emploi grâce à l'expansion de l'industrie chimique agricole canadienne.

Le mémoire R-1-219 d'Agriculture Canada représente une juste mesure entre, d'une part, le besoin d'une période d'utilisation en toute exclusivité permettant aux sociétés productrices de nouvelles sources d'obtenir un rendement raisonnable sur leurs investissements et, d'autre part, celui d'augmenter la concurrence dans l'industrie chimique agricole.

Un certain nombre de sociétés peuvent demander une prorogation de l'utilisation en exclusivité, dans les cas où des épreuves additionnelles ont été faites au cours de la période de quinze ans. Les CIL proposent d'utiliser un régime de redevances pour compenser la société qui a effectué ces épreuves. Les redevances se fonderaient sur la quantité de produits vendus par la société nouvellement enregistrée. Ce système, qui existe déjà dans l'industrie pharmaceutique, serait équitable pour les sociétés concernées et encouragerait l'entrée sur le marché de nouvelles sources.

Les CIL ont recommandé également que les nouvelles sources soient autorisées à vendre leurs produits au Canada, tandis qu'elles font les épreuves prescrites par Agriculture Canada. Ceci vaudrait pour les produits qui sont déjà enregistrés par une autre société. Ces sociétés seraient tenues de soumettre à Agriculture Canada la preuve du début des épreuves ou un gage, à titre d'assurance que les essais seront effectués. Il existe deux raisons pour lesquelles les nouvelles sources devraient être autorisées à vendre un produit, pendant la période des épreuves: (1) lorsque les sociétés qui écoulent déjà des produits sur le marché canadien sont tenues de fournir des données additionnelles, elles sont autorisées à poursuivre la vente, pendant qu'elles recueillent ces données supplémentaires; et (2) il faudra peut-être deux ou trois ans à une société productrice de nouvelles sources pour faire les épreuves prescrites et, à moins que la société tire pendant ce temps des revenus de la vente de ses produits, il ne serait peut-être pas rentable pour elle de s'engager dans la production de ce produit.

En conclusion, la réglementation des substances chimiques agricoles en vue de protéger la société et l'environnement et d'assurer l'efficacité de ces mêmes produits, constitue une responsabilité essentielle du gouvernement. Le règlement optimum est celui qui garantit la sécurité et l'efficacité, prévoit un juste produit sur les investissements de ceux qui mettent au point de nouveaux ingrédients actifs, stimule l'emploi, suscite

[Text]

Agriculture Canada has recognized that the current PSR system discourages data availability and has had a negative impact on the market. IPCO supports the department's proposals for change with modifications suggested above. Together the government and the agricultural chemical industry, including IPCO, can reduce farm input costs and improve the competitive position of the Canadian farmer. This, in turn, will increase his or her willingness to adopt new soil conservation practices and to reduce the "risk" of further degradation.

Honourable senators, again, on behalf of IPCO and its member/owners, I thank you for the opportunity to present the views of the co-operative system.

The Chairman: Thank you, Mr. Latter. Senator Sparrow, will you lead off the questioning?

Senator Sparrow: Thank you, Mr. Chairman. First, I wish to thank IPCO for appearing this morning. I appreciate your presentation, Mr. Latter. In questioning I will probably be reviewing what you have already told us, so please forgive me. It is really a matter of getting greater detail. I am still somewhat in doubt about the PSR aspects and where they are at the moment, about the proposal that the Department of Agriculture is making for changes, and about what your company is asking for. When you say that IPCO would ask, while they are doing a test, to be allowed to sell a product, that is after the 15-year patent is up?

Mr. Latter: That is right. That is on a product that has been fully evaluated and cleared, and has had 15 years of sale. We would come in and provide a chemistry package to show that it is chemically equivalent; and if new tests were required, then we would be permitted to sell. What happens in connection with many of these products—and, as you are aware, even on 2,4-D and MCPA Products—the government is asking for new information; and, in order to get it, they encourage companies to provide that information. That is one of the reasons they brought in PSR. We are saying that more companies than just the original registrant should have the opportunity to provide additional data; or they should be part of a consortium to provide this data.

To give you some background, because it is very complicated, before 1980, if I wanted to register trifluralin, all I had to do was submit an application to the government, send in five label copies of what I wanted to say on my label, and they would issue a registration.

The Chairman: Without testing the product?

Mr. Latter: Without testing the product—because it was already on the market. This was only for products that are already on the market and have been approved. As we mentioned, we had some problem with one lab that was doing faulty testing. There were microcontaminants, dioxin being one of the most infamous, and companies that were being

[Traduction]

la concurrence et fournit au secteur agricole des produits à un prix abordable.

Agriculture Canada reconnaît que le système d'HSP décourage la disponibilité des données et produit sur le marché un effet négatif. Les CIL appuient les propositions du Ministère relatives aux modifications suggérées plus haut. De concert, le gouvernement et l'industrie chimique agricole, les CIL y compris, peuvent réduire le coût des intrants agricoles et améliorer la situation concurrentielle de l'agriculteur canadien. De ce fait, ils augmenteront chez lui le désir d'adopter de nouvelles pratiques en vue de la conservation des sols et de réduire le «risque» d'une plus ample dégradation.

Honorables sénateurs, au nom des CIL et de ses membres-propriétaires, je vous remercie de l'occasion que vous m'avez donnée de vous exposer le point de vue du système coopératif.

Le président: Merci, monsieur Latter. Sénateur Sparrow, voulez-vous amorcer la période des questions?

Le sénateur Sparrow: Merci, monsieur le président. Je tiens d'abord à remercier les CIL d'avoir comparu ce matin. J'apprécie votre mémoire, M. Latter. En posant mes questions, j'en reprendrai probablement certains passages et je vous prie de m'en excuser. Il s'agit en somme d'obtenir de plus amples renseignements. Au sujet de l'HSP je me demande quelles sont exactement les propositions faites par le ministère de l'Agriculture (et où elles en sont aujourd'hui) en vue d'opérer les modifications que vous demandez et quelles sont ces dernières. Lorsque vous dites que les CIL demanderaient l'autorisation de vendre un produit, pendant, qu'ils en font l'essai, entendent-elles par là après que la durée du brevet de 15 ans est écoulée?

M. Latter: C'est juste. Cette demande s'applique à un produit qui a été pleinement évalué et homologué et qui a été en vente depuis 15 ans. Nous fournirions une analyse chimique démontrant qu'il est équivalent, du point de vue chimique; et si l'on exigeait de nouveaux essais, on nous permettrait alors de le vendre en attendant qu'on ait fini. Ce qui arrive pour plusieurs de ces produits (et, comme vous le savez, même pour les produits 2,4-D et MCPA) le gouvernement exige de nouveaux renseignements et pour les obtenir il encourage les sociétés à les lui fournir. C'est là une des raisons pour lesquelles on a institué l'HSP. Nous prétendons qu'un plus grand nombre de compagnies que les seules sociétés originales postulant l'enregistrement devraient avoir l'occasion de fournir des données additionnelles; ou qu'elles devraient faire partie d'un consortium qui fournit des données.

A titre de renseignement général, car cette question est fort compliquée, si avant 1980, je voulais enregistrer la trifluraline, je n'avais qu'à en faire la demande au gouvernement accompagnée de cinq exemplaires de l'étiquette et de ce que j'entendais y inscrire, et il me faisait parvenir l'enregistrement.

Le président: Sans faire l'essai du produit.

M. Latter: Sans faire l'essai du produit parce qu'il était déjà en vente. Cela ne valait que pour les produits déjà en vente et qui avaient été approuvés. Comme nous l'avons dit, nous avons eu quelques difficultés avec un laboratoire qui se livrait à de mauvais essais. Il y a eu des micro-contaminants comme la dioxine, le plus néfaste, et les sociétés à qui on demandait des

[Text]

asked for additional data on old products were saying, "Unless we get some control over this data, we are not going to provide it". So in 1980 the government went 100 per cent in the other direction and required that even for an old product a new source had to provide a full data package—something that would cost anywhere from \$5 million to \$15 million, depending on how much would be involved. That effectively excluded any new sources from coming in and cut off the source of supply for us, because we only buy technical ingredients. So we have been writing to Wayne Ormorod's group and various government agencies saying that we did not think this was fair, that we thought that there were other things they could do to provide protection to consumers and to the environment.

The result is this Memorandum R-1-219, in which they recognize what has gone on as a result of their regulation and are offering some changes to it. Basically, we support them in a couple of things, one being the ability to commercialize a product while doing the test to fill in data gaps—because that product will still be on the market from someone else. All we are asking is that we be allowed to sell a product that is currently on the market from a new source while we fill in data gaps. If there is enough danger that the product should be withdrawn, then it is withdrawn. All we are asking is that we be allowed to sell a product in competition with one that is already on the market.

Senator Sparrow: Why are they asking for the retesting?

Mr. Latter: Because the requirements for testing have been tightened up tenfold in the last 10 years, and particularly in the last five years. Something that was registered 15, 20, or 25 years ago required acute toxicity, perhaps some short-term toxicity and a little residue data, plus the efficacy. Now you have to go through a whole battery of tests, including acute toxicity tests, 90-day animal feeding studies, two-year feeding studies, environmental effects, and a whole range of animal and microflora tests, and so on. When a compound is suspect, for whatever reason, the government goes to its files and says, "We don't have any data". So they ask for a call-in of data to try to provide a modern package for older products. That is why they are asking for new data on all products. The real problem comes with products registered before 1980, because since 1980 there very stringent regulations to be complied with before a product is allowed on the market.

Senator Sparrow: Does the original source have to submit new facts after 15 years?

Mr. Latter: Yes, but that 15 years is something that applies in the future.

Senator Sparrow: Since 1980.

[Traduction]

renseignements additionnels au sujet d'anciens produits, n'allaient pas fournir ces renseignements à moins qu'elles puissent exercer un certain contrôle sur eux. Donc en 1980, le gouvernement a changé complètement d'optique et a exigé que même pour un ancien produit, une nouvelle société de fabrication devait fournir toutes les données, ce qui coûterait dans les environs de 5 à 15 millions de dollars selon le nombre de données en cause. Cette décision empêchait toutes les nouvelles sources de faire leur entrée, ce qui nous coupait des sources d'approvisionnement, parce que nous n'achetons que des ingrédients techniques. Nous avons donc écrit au groupe de Wayne Ormorod et à divers organismes gouvernementaux pour leur dire que ce n'était pas juste à notre avis, que nous estimions qu'ils pouvaient faire d'autres choses pour protéger les consommateurs et l'environnement.

Le résultat de nos démarches est ce mémoire R-1-219 où ils reconnaissent les résultats de leur réglementation et où ils proposent certains changements. Fondamentalement, nous les appuyons à certains égards, entre-autres au sujet de la possibilité de commercialiser un produit pendant que nous en complétons l'expérimentation, parce que ce produit serait tout de même commercialisé par une autre société. Nous demandons simplement de pouvoir vendre un produit qu'a déjà mis sur le marché une nouvelle société pendant que nous recueillons toutes les données nécessaires. S'il y a assez de danger pour que le produit soit retiré, dès lors il l'est. Tout ce que nous demandons, c'est de pouvoir vendre un produit en concurrence avec un autre qui est déjà sur le marché.

Le sénateur Sparrow: Pourquoi exige-t-on une nouvelle expérimentation?

M. Latter: Parce que les exigences d'expérimentation sont devenues dix fois plus sévères au cours des dix dernières années, et plus particulièrement au cours des cinq dernières années. Un produit qui avait été homologué - il y a 15, 20 ou 25 ans devait subir une épreuve de toxicité aiguë, peut-être aussi de toxicité à court terme et de séquelles, en plus d'une analyse d'efficacité. Maintenant, il faut subir toute une série d'épreuves y compris des essais de toxicité aiguë, des études d'une durée de 90 jours sur l'alimentation d'animaux, des études d'une durée de deux ans sur l'alimentation, les effets environnementaux, et toute une gamme d'épreuves sur les animaux, la microflore etc. De sorte que lorsqu'un produit est suspect pour quelque raison que ce soit, le gouvernement consulte ses dossiers et dit qu'il n'a pas suffisamment de données à son sujet. Il demande donc qu'on lui fournisse ces données à son sujet pour essayer de moderniser les renseignements sur les anciens produits. C'est pourquoi il exige de nouvelles données pour tous les produits. Le véritable problème provient donc des produits qui ont été enregistrés avant 1980, parce que, depuis cette date, les règlements de mise en marché sont très sévères.

Le sénateur Sparrow: Le concepteur doit-il soumettre de nouvelles données après 15 ans.

M. Latter: Oui, mais ce chiffre de 15 ans ne s'applique que dans l'avenir.

Le sénateur Sparrow: Depuis 1980.

[Text]

Mr. Latter: That's right. So it really has not yet come into play, but, yes, the original source has to provide new data. In some cases, if only one company is manufacturing it, they will be the only people supplying data. But with something like 2,4-D, where there are six or seven manufacturers around the world, they form a task force. They all chip in X number of dollars and they get the data, and they only have to do that once. So there are two options. Where there are several manufacturers, they may form a consortium; but where there is only one, they will try to protect their interests by developing the data themselves.

Our main point is that, once the 15-year period is up, new products should be allowed on the market, and, if companies have to be compensated, then they should be compensated in some way but the compensation should not be a monopoly position. In other words, if we have to pay someone because he did a test during the 15-year period, we don't mind paying a reasonable sum so he can recover some of his investment. But we think we should be allowed on the market by paying a royalty or compensation, or filling a data gap. The government has addressed most of these issues in its brief.

Senator Sparrow: To your satisfaction, basically.

Mr. Latter: Yes. But we think we should be allowed to commercialize while we are generating the data. We think that is fair and follows the practice that is going on now. That is a key point.

Senator Sparrow: Each time, during that patent period, when the original source company makes a change, does that extend the patent rights?

Mr. Latter: It does not extend their patent rights, but where they have had 100 per cent control of the information, the government has, in effect, extended the patent, not under the patent regulation but under the specific regulation. It is somewhat like a non-tariff barrier and it accomplishes the same thing. We are saying that these companies should have an exclusive position for only 15 years, unless somebody produces exactly the same amount of data. If they have to be compensated after that, it should be a monetary compensation, or a new entrant would fill a data gap which has been identified as their cost for entry into the market.

Senator Sparrow: There was a suggestion that there be a royalty system of some description on these products. Is that what you are suggesting?

Mr. Latter: I think it would be the easiest to administer. I should not speak for Agriculture Canada, but I know that it is against it. They say that this method has been tried in the United States and that it has not worked very well. Certainly, I would be willing to submit a proposal for a royalty system that I think is equitable, and they would not have to get involved in a lot of wrangling. Agriculture Canada is afraid that the system

[Traduction]

M. Latter: C'est juste. Il n'est donc pas vraiment entré en vigueur, mais, oui, la société initiale doit fournir de nouvelles données. Dans certains cas, si c'est la seule société qui fabrique ce produit, elle sera la seule à fournir les données. Mais avec un produit comme le 2,4-D qui est fabriqué par 6 ou 7 fabricants à travers le monde, ces derniers forment un groupe d'étude. Ils apportent donc tous leur contribution financière et obtiennent les données et ils n'ont à le faire qu'une seule fois. Il y a donc deux options. Lorsqu'il y a plusieurs fabricants, ils peuvent former un consortium, mais lorsqu'il n'y en a qu'un, il essaiera de protéger ses intérêts en fournissant les données lui-même.

Nous estimons essentiellement que lorsque la période de 15 ans sera écoulée, les nouveaux produits devraient pouvoir accéder au marché et si les sociétés doivent être indemnisées, elles doivent l'être alors d'une certaine façon; mais l'indemnisation ne devrait pas leur donner une position monopolistique. Autrement dit, si nous devons payer quelqu'un parce qu'il a fait une épreuve pendant 15 ans, il nous importe peu de lui payer une somme raisonnable de façon à ce qu'il puisse rentrer partiellement dans son investissement. Mais nous estimons que nous devrions mettre le produit en marché en payant une redevance ou une indemnité, ou en fournissant les données complémentaires. Le gouvernement a abordé la plupart de ces questions dans son mémoire.

Le sénateur Sparrow: A votre satisfaction essentiellement.

M. Latter: Oui. Mais nous croyons qu'on devrait nous autoriser à commercialiser le produit pendant que nous préparons les données. Nous croyons que ce serait juste et conforme à la pratique actuelle. C'est le point central.

Le sénateur Sparrow: Chaque fois, au cours de la durée du brevet, qu'une société apporte un changement à son produit, cela prolonge-t-il les droits de brevet?

M. Latter: Cela ne prolonge pas leur droit de brevet, mais dans la mesure où ils avaient un contrôle de 100 p. 100 sur l'information, le gouvernement a, ce faisant, prolongé le brevet, non pas en vertu d'un règlement sur les brevets mais en vertu d'un règlement spécial. C'est un peu comme une barrière non tarifaire et cela accomplit la même chose. Nous prétendons que ces sociétés devraient avoir un droit exclusif pendant 15 ans uniquement, à moins que quelqu'un produise exactement la même quantité de données. Si elles doivent être indemnisées après coup, il faudrait que ce soit une indemnisation monétaire ou bien un nouvel arrivant apporterait les données complémentaires qui ont été déterminées comme le prix de son entrée sur le marché.

Le sénateur Sparrow: On a proposé d'instaurer un système de redevances qui comporterait une certaine description de ces produits. C'est ce que vous proposez?

M. Latter: J'estime que ce serait le système le plus facile à administrer. Je ne devrais pas parler au nom d'Agriculture Canada, mais je sais que ce ministère est défavorable à ce projet. Il dit que cette méthode a été expérimentée aux États-Unis et qu'elle n'a pas donné de très bons résultats. Certes, je serais tout à fait disposé à proposer un système de redevances, ce qui serait à mon avis équitable, et cela simplifierait les choses.

[Text]

would be impossible to adjudicate and that they are not the proper authority to regulate the system.

Senator Sparrow: How would your regulation system work?

Mr. Latter: I shall give an example. Say a company has to spend \$300,000 10 years after it has had its product on the market. Say we came on the market after 15 years, which would mean the original company would have five years of exclusive rights left. Internationally, the thought is to offer 10 years protection on back-data. So at \$300,000 over 10 years, that is \$30,000 per year. We would have to pay the equivalent of \$150,000 if we took the whole market. If we took half the market we would have to pay \$75,000. Sometimes it is hard to prorate in this way. You could have a minimum fee. Some of these products would justify investment of up to \$150,000 for this kind of thing. Where we cannot get involved with the companies that are suppliers is if it takes \$3 million or \$4 million and it may take two or three years. You are really buying a pig in a poke by that time. You have spent \$3 million and you still do not have any return. The original patent holder can then play around with the price and put some real pressure on the companies. We think that there is a way of building protection for people who do original research and protection for investment in new data without providing a monopoly system. This has been recognized. There have been companies in the United States that wanted to hold their information as a private trust in perpetuity. But the International Agriculture Chemical Organization has, we think, seen the light and this 15-year period is pretty well agreed to throughout the world. For the data developed during that 15-year period, there would be some kind of protection but not of exclusive use.

We are hoping that the government will follow their outline. Memorandum R-1-219 gives a good background for why they did what they did and what the proposals are. As I say, we have one or two things we would like to see introduced to ensure that the protection is there for us.

Senator Sparrow: How long before these proposals will be put into force?

Mr. Latter: This proposal came out in February, 1984, a year and three months ago, and at that time they expected to have it in place by the fall of 1984. Of course, things have been pushed back. I hope they will have it in place by this fall. The individual at Agriculture Canada who wrote Memorandum R-1-219 is involved in these changes. I think she would like to see something in place by the fall. However, the matter is not entirely in her hands.

Senator Sparrow: How receptive is Agriculture Canada to your recommended changes? How confident are you that those changes will be incorporated?

Mr. Latter: Some feel that they are receptive to the changes. We have not been given any commitment that they will accept them, but I think they have been fairly receptive to the changes. They have not commented directly to us, but we have

[Traduction]

Agriculture Canada craint que le système serait impossible à gérer et que le ministère n'ait pas l'autorité compétente pour le réglementer.

Le sénateur Sparrow: Comment fonctionnerait votre système de réglementation?

M. Latter: Je vais vous donner un exemple. Disons qu'une société doit dépenser 300 000 \$ dix ans après que son produit a été mis en marché. Supposons que nous soyons entrés sur le marché après quinze ans; cela signifierait que la société initiale jouirait pendant cinq ans de droits exclusifs. A l'échelle internationale, on songe à offrir une protection de dix ans sur les données recueillies. Par conséquent à 300 000 \$ pendant dix ans, cela fait 30 000 \$ par année. Nous devrions payer l'équivalent de 150 000 \$ si nous accaparions tout le marché. Si nous prenons la moitié du marché, nous devrions payer 75 000 \$. Parfois il est dur d'établir un tel prorata. Vous pourriez avoir un montant minimum. Certains de ces produits justifieraient un investissement pouvant aller jusqu'à 150 000 \$ pour ce genre de choses. Vous ne pouvez amener de sociétés qui sont fournisseurs à participer lorsqu'il vous faut 3 ou 4 millions de dollars en deux ou trois ans. Vous achetez réellement chat en poche à ce moment-là. Vous avez dépensé 3 millions de dollars et vous n'avez aucune rentrée. Le détenteur initial du brevet peut alors jouer à sa guise avec les prix et exercer de réelles pressions sur les sociétés. Nous pensons qu'il y a un moyen de protéger l'investissement dans de nouvelles données sans fournir un système monopolistique. Cela a été prouvé. Il y a eu des sociétés aux États-Unis qui voulaient garder leur titre de propriété sur leurs renseignements à perpétuité. Mais l'*International Agriculture Chemical Organization* a, nous pensons, vu clair et cette période de quinze ans est passablement acceptée à travers le monde. Pour les données trouvées au cours de cette période de quinze ans, il y aurait un genre de protection mais non pas un usage exclusif.

Nous espérons que le gouvernement se rangera à leur avis. Le mémoire R-1-219 explique bien la raison d'être et les propositions. Je le répète, nous aimerions qu'un ou deux points soient adoptés pour nous assurer qu'il existe une protection pour nous.

Le sénateur Sparrow: Combien de temps faudra-t-il attendre pour que ces propositions soient mises en vigueur?

M. Latter: Les propositions ont été énoncées en février 1984, il y a un an et trois mois, et à cette époque on espérait les adopter vers l'automne 1984. Bien sûr, les choses ne sont pas allées aussi vite. J'espère que ce règlement sera adopté cet automne. L'employée d'Agriculture Canada qui a rédigé le mémoire R-1-219 a participé à ces changements. Je pense qu'elle aimerait qu'il soit adopté d'ici l'automne. Toutefois, cela ne dépend pas entièrement d'elle.

Le sénateur Sparrow: Comment réagit Agriculture Canada aux changements que vous avez recommandés? Croyez-vous que ces changements seront intégrés?

M. Latter: Certains estiment comme moi, que le ministère est réceptif aux changements. Nous ne pouvons garantir, toutefois, qu'il les acceptera. Les fonctionnaires ne nous ont pas directement fait part de leur opinion, mais nous leur avons

[Text]

talked to them to get a feel. I think our voice has been heard and our points have been made.

My concern is the same concern which comes with all regulations, particularly the more complex ones, that the bigger companies will benefit from them. I think we can live with the philosophy outlined here, but I would like to be sure that the results they are expecting from these guidelines will come about. Once regulations are in place, people begin to look for loopholes and for a way to obtain protection beyond either the patent protection or the 15-year period through regulations or bureaucratic means. You can never anticipate exactly how these regulations will be interpreted or how they will affect the final outcome.

We feel very comfortable with this proposal, as long as it is interpreted in the spirit in which it has been approached. Of course, if I had a product for which I had a patent, my motivation would be to see that I maintain exclusive use of that product for as long as possible.

Senator Sparrow: Is the two- or three-year licence period reasonable for most products or are some products licenced within a year or six months for a new source company?

Mr. Latter: We have only one example. Since the PSR, Hoechst has registered trifluralin. I know that they were looking at it in 1980, but they did not receive registration until November, 1984. In that case it took about three or four years. Because of the new rules, it may have taken a little longer. However, I would think that it would take at least two or three years. For example, a two year feeding study, where you feed the animals for two years, it would take at least six months to prepa and six months to analyse, so you are looking at three years. That is about the longest time.

The Chairman: I have a couple of basic questions. If I want to produce and market a chemical, do I have to get a patent? Do I have to go to Agriculture Canada to have it inspected? What happened before 1980, when PSR came out?

Mr. Latter: Before 1980 a patent gave 17 years of protection. By and large companies got their products on the market within two or three years of the patent, and they may have had to spend \$5 million or \$10 million, but they then had 16 or 17 years of exclusive use.

The Chairman: How do we know that the chemical does what it is purported to do?

Mr. Latter: The company does extensive testing to ensure that it kills the weeds or insects for which it is intended.

The Chairman: Who approves those studies?

Mr. Latter: All these products must be submitted to Agriculture Canada for registration. Then they are sent to other departments, such as Environment or Health and Welfare, for comments on safety aspects and so on. If these departments have some concerns, the company may be asked to do

[Traduction]

parlé pour en avoir une idée. Je pense que nous avons su nous faire entendre et faire accepter notre point de vue.

J'éprouve toujours la même préoccupation avec tous les règlements, surtout avec les plus complexes, car je crains que les grosses compagnies n'en tirent profit. Je pense que nous pouvons nous contenter de l'optique qui est décrite ici, mais j'aimerais être sûr que l'on obtiendra de ces directives, les résultats escomptés. Dès que les règlements sont en vigueur, on cherche à les contourner pour obtenir une protection qui s'ajoute à celle que leur accorde leur brevet ou la période de 15 ans, par le truchement de règlements ou de procédures bureaucratiques. On ne peut jamais prévoir exactement comment des règlements seront interprétés ou comment il influenceront sur le résultat final.

Cette proposition nous plaît, dans la mesure où elle est interprétée dans l'esprit qui régnait au départ. Certes, si j'avais un produit pour lequel je détenais un brevet, je voudrais en conserver l'usage exclusif le plus longtemps possible.

Le sénateur Sparrow: La période d'homologation de deux ou trois ans vous semble-t-elle raisonnable pur la plupart des produits ou bien certains d'entre eux sont-ils brevetés dans un délai d'un an ou de six mois s'il s'agit d'une nouvelle société?

M. Latter: Nous n'avons qu'un exemple. Depuis qu'existe l'homologation spécifique par produit, la société Hoechst a fait homologuer la trifluraline. Je sais qu'on aurait voulu l'obtenir en 1980, mais elle ne l'a obtenue qu'en novembre 1984. Dans ce cas, il a fallu attendre trois ou quatre ans. Et maintenant, à cause des nouvelles règles, il faudra attendre un peu plus longtemps. Toutefois, je penserais qu'il faudra au moins deux ou trois ans. Par exemple, dans le cas d'une étude de deux ans sur l'alimentation, où l'on nourrit les animaux pendant deux ans, il faudrait au moins six mois de préparatifs et six mois d'analyse, de sorte qu'il faudra attendre à trois ans. C'est à peu près le délai le plus long.

Le président: J'ai deux questions essentielles à poser. Si je veux fabriquer et mettre en marché un produit chimique, devrais-je obtenir un brevet? Dois-je le faire inspecter par Agriculture Canada? Que faisait-on avant 1980, quand l'homologation spécifique par produit a vu le jour?

M. Latter: Avant 1980, le brevet accordait une protection de 17 ans. Dans l'ensemble, les sociétés mettaient en marché leurs produits deux ou trois ans après avoir reçu le brevet et elles pouvaient alors débours 5 ou 10 millions de dollars. Mais elles en avaient l'usage exclusif pendant 16 ou 17 ans.

Le président: Comment savons-nous que le produit chimique remplit sa fonction première?

M. Latter: La société effectue des expériences approfondies pour s'assurer que le produit tue les mauvaises herbes ou les insectes qu'il est censé tuer.

Le président: Qui approuve ces études?

M. Latter: Tous ces produits doivent être enregistrés auprès d'Agriculture Canada. Ils sont ensuite envoyés à d'autres ministères, comme le ministère de l'Environnement ou le ministère de la Santé et du Bien-être social, qui doivent en commenter les aspects sécuritaires et autres. Si ces ministères

[Text]

another test or may be asked to define something a little differently. After approximately two years they receive registration, which means that the government is satisfied that under the current knowledge the product is safe for the use for which it was intended.

The Chairman: How do we know that these companies are not fiddling with the product over the years and adding new ingredients? Who monitors these products?

Mr. Latter: The government takes samples of products on the market to test them to ensure the concentration is the same as the label says it is and that it does not contain impurities. It is only over the past five or ten years, that we have become aware of the micro-contamination of products within products; no one was aware of that before, primarily because we could not analyze at that low a level before.

The Chairman: What about products coming from foreign countries? What if a company from the United States wanted to sell a product in Canada?

Mr. Latter: Everything sold in Canada must be registered by Agriculture Canada, therefore a submission must be made to Agriculture Canada to register anything that is sold in Canada. We have a strict and thorough system now—or as thorough as it can be. The problem is that, on the products that were introduced over the last 30 years, the data provided was not nearly as complete as the data provided now.

The Chairman: Does Agriculture Canada know how many chemical products are being sold here?

Mr. Latter: Every product must have a registration number, and Agriculture Canada have a list of those numbers. They know who sells the product and what is in it, including not only the active ingredients but all of the inerts, the carriers and the emulsifiers.

The Chairman: That is satisfactory, Mr. Latter. I have a better picture now. I realize that something coming across the border must be tested at the border.

Mr. Latter: It will now take five years from the time a company brings in a new product and field-tests it in its country of origin until it is registered and approved for widespread sale. They are testing it not only to make sure it does what it is supposed to do in the field and that it does not have harmful effects on fish and wildlife, but to make sure that the people who manufacture it and the consumers who may be consuming produce with some residue are not adversely affected.

The Chairman: Therefore some fly-by-night operator cannot come along and sell a product?

Mr. Latter: No.

The Chairman: If he is caught doing that, what happens to him?

Mr. Latter: I do not know of an example that I could use of someone who has been caught. Of course, it is illegal.

[Traduction]

ont des doutes, la société pourrait être requise d'effectuer un autre test ou de définir quelque chose un peu différemment. Après deux environ, elle reçoit l'homologation, ce qui signifie que le gouvernement reconnaît que dans les limites des connaissances actuelles, le produit est sécuritaire et peut être utilisé pour l'usage voulu.

Le président: Comment savons-nous que ces sociétés ne modifient pas le produit au cours des ans et n'ajoutent pas de nouveaux ingrédients? Qui contrôle ces produits?

M. Latter: Le gouvernement prélève des échantillons de produit sur le marché pour vérifier si la concentration est la même que ce qu'énonce l'étiquette et pour vérifier aussi s'il ne contient pas d'impuretés. C'est seulement au cours des cinq ou dix dernières années, que nous avons pris conscience de cette affaire de microcontamination dans ces produits, personne n'était au courant de cela auparavant surtout parce qu'on ne pouvait procéder à l'analyse à ce niveau très réduit.

Le président: Qu'en est-il des produits importés? Qu'arriverait-il si une société américaine voulait vendre un produit au Canada?

M. Latter: Tout ce qui est vendu ici doit être homologué par Agriculture Canada. Une demande doit donc être présentée à Agriculture Canada pour que soit homologué tout ce qui se vend chez nous. Notre système est très strict et efficace—ou le plus efficace possible. Le problème réside dans le fait que pour les produits qui sont entrés au pays au cours des trente dernières années, les données fournies n'étaient pas aussi complètes qu'aujourd'hui.

Le président: Agriculture Canada sait-il combien de produits chimiques se vendent ici?

M. Latter: Tout produit doit avoir un numéro d'homologation, et Agriculture Canada en tient une liste. Ce ministère sait qui vend le produit et connaît sa composition, non seulement les ingrédients actifs, mais aussi tous les agents chimiquement inerts, latents et émulsifiants.

Le président: C'est parfait, M. Latter. Je comprends mieux maintenant. Je vois donc qu'un produit qui franchit la frontière doit être mis à l'essai à la frontière.

M. Latter: Il faudra maintenant attendre cinq ans à partir du moment où une société lance un nouveau produit et qu'il est mis à l'essai sur le terrain dans le pays d'origine jusqu'à ce que ce produit soit homologué et approuvé pour la vente au détail. Non seulement on le met à l'essai pour s'assurer qu'il répond bien à son but et qu'il ne détruit pas les poissons et la faune, mais pour garantir aussi que ceux qui l'ont fabriqué et les consommateurs qui peuvent l'utiliser, malgré certains résidus, ne sont pas gravement touchés.

Le président: On ne peut donc à la sauvette se présenter et vendre un produit?

M. Latter: Non.

Le président: Si quelqu'un le fait, que lui arrive-t-il?

M. Latter: Je ne connais aucun exemple de personne qui ait été prise sur le fait. Bien sûr, c'est illégal.

[Text]

Senator Sparrow: Can a farmer go across the border, buy a product and bring it back for his own use?

Mr. Latter: Not now. Before 1979, he could do that, but currently he cannot. Perhaps I should not say he cannot; he can bring it across, but he cannot do it legally. However, I do not think that that is a major problem, since most of the products that are brought across are registered here. Perhaps if it is done, there are other motivations for bringing it in.

Senator Hays: Mr. Latter, what are your views on the dollars needed by the owners of these patents to develop new chemicals? We have had some evidence on that subject, but I would be interested in any information you could give us on how much of an incentive by way of profit the chemical companies need to continue to develop new chemicals that will assist us. We have Canada as a market; we have North America and the rest of the world, and I suppose most of these companies develop their chemicals for world markets. Do we have unique problems in Canada that need to be addressed?

Returning to my first question, what are your views on the amount of dollars needed by the chemical companies to give them sufficient incentive to develop new products?

Mr. Latter: Perhaps I could back up for a second. I have asked the question, "How much does it cost to put a new product on the market before you build your manufacturing facilities?" and I have received replies in quite a range of numbers. However, the basic manufacturer needs \$25 million to \$30 million—somewhere in that range—to screen the 10 or 20 thousand different compounds in order to find the one that will provide something unique and different from what is already on the market. Then there is the cost of taking those products through the field-testing and the toxicology testing. I cannot really come up with any definite numbers, but my information is that the toxicology aspect now takes the biggest percentage of that \$30 million, when grouped with the other costs of producing that new chemical.

I cannot say specifically what profit a company needs on a new chemical to get its return on it. Some of the farmers are concerned about Roundup in particular, because they have heard that it is fairly cheap to make in a chemical sense, but it has not been cheap to put on the market in terms of all of the testing that is required. No doubt they have heard that Monsanto are making fabulous profits on this product and I think that is generally true. However, these critics happen to be looking at the one or two products that have become gold mines, if I could use that expression. In actual fact, very few companies involved in this field come up with products that are as successful as these one or two, and they have to make do with a product that might sell annually anywhere from \$30 million to \$150 million.

The Chairman: Can you give us an example of what these "gold mine" products are?

[Traduction]

Le sénateur Sparrow: Un agriculteur peut-il traverser la frontière, acheter un produit et l'apporter avec lui pour son usage personnel?

M. Latter: Pas à l'heure actuelle. Avant 1979, il aurait pu le faire, mais cela est devenu illégal. Je ne crois toutefois pas que cette situation pose un problème majeur étant donné que la plupart des produits vendus outre frontière sont également homologués ici. Si cette pratique existe, peut-être s'explique-t-elle par d'autres motifs.

Le sénateur Hays: M. Latter, quel serait, à votre avis, le montant dont auraient besoin les titulaires de ces brevets pour mettre au point de nouveaux produits chimiques? Nous avons entendu certains témoignages à ce sujet, mais je serais curieux d'avoir tout renseignement utile sur la marge de profit que les fabricants de produits chimiques doivent réaliser pour continuer de mettre au point de nouveaux produits chimiques. Le Canada constitue un marché, mais il y a aussi l'Amérique du Nord et le reste du monde, et je suppose que la plupart de ces entreprises visent d'abord les marchés mondiaux. Avons-nous au Canada des problèmes particuliers dont il faut tenir compte?

Pour en revenir à ma première question, quel montant d'argent faut-il pour inciter les fabricants de produits chimiques à mettre au point de nouveaux produits?

M. Latter: Permettez-moi de revenir en arrière pour un moment. J'ai posé la question suivante: «Combien coûterait-il de lancer un nouveau produit sur le marché avant même d'avoir construit les installations nécessaires aux fins de la fabrication?» et j'ai obtenu des chiffres assez différents. Il semble toutefois qu'il faille à peu près 25 à 30 millions de dollars pour analyser les 10,000 ou 20,000 composés différentes afin de trouver celui qui se démarquera des autres produits déjà sur le marché. Il y a ensuite le coût de la mise à l'essai de ces produits sur le terrain et de l'analyse toxicologique. Je ne peux pas vraiment donner de chiffres précis, mais il semble que l'aspect toxicologique accapare actuellement la plus grosse part de ces 30 millions, si vous l'ajoutez aux autres coûts de production du nouveau produit chimique.

Je ne peux dire avec précision la marge de profit que doit réaliser un fabricant pour que la mise au point d'un nouveau produit chimique soit rentable. Certains agriculteurs en ont particulièrement contre le produit Roundup, parce qu'ils ont entendu dire que sa fabrication ne coûterait presque rien. Or, dans ce cas, ce n'est pas tant le coût de production que celui des analyses nécessaires qui fait toute la différence de prix. Sans doute les agriculteurs ont-ils entendu parler des profits énormes que réalise Monsanto sur la vente de ce produit. C'est généralement vrai, mais il semble que ces critiques visent le seul ou les deux seuls produits qui sont devenus des mines d'or, si vous me permettez l'expression. En réalité, très peu d'entreprises semblables ont connu autant de succès avec leurs produits. Pourtant, elles doivent assurer leur subsistance avec un produit dont les ventes annuelles peuvent atteindre entre 30 et 150 millions de dollars.

Le président: Pouvez-vous nous donner un exemple de ces produits qui sont devenus des «mines d'or»?

[Text]

Mr. Latter: I think that atrazine was a very good one for Ciba-Geigy. Certainly, Roundup is for Monsanto, as is Lasso. Trifluralin has been an excellent money-maker for Elanco. There are approximately 500 active ingredients on the market, but, on the fingers of one hand, you can count the ones that have been fabulously successful.

The question is: What is too much profit? I personally do not feel uncomfortable with the costs of chemicals on the market, per se, because companies could not put them on the market, and the farmers could not buy them, unless there was some pay-back for the use of these chemicals. My main concern, though, is that under the law, and according to the philosophy of our society, the maximum exclusive use of a patent on a product is 17 years; it is my view that after that, competition should then be introduced. Our point is that if you do that, you will then make a significant contribution to either maintaining the price or lowering the price of the farmer inputs.

Senator Hays: Using Roundup as an example, when Monsanto comes out with a product such that, do the other companies try to produce a duplicate, which they can own themselves and which will do the same job? How does that work?

Mr. Latter: I am sure they would like to. Stauffer is working on a product that is very similar to Roundup, but I am not fully aware of the background. I understand that a great deal of litigation is involved because Monsanto says it has a patent on that particular molecular variation. There is work going on all the time by companies looking at various areas. Some companies specialize in certain kinds of chemistry; therefore, they search in that area because they are familiar with it. It may not be the same area as Monsanto was looking at with Roundup. However, surprising as it may seem, this whole business is still very much hit and miss. They have not yet come up with a formula whereby they can say: "This particular kind of chemistry has given these results in the field. If we just alter this a little bit, we can be sure that we will get these results." They are still screening many compounds, hoping to come up with one that is successful. Of course, the whole art is in identifying these compounds. When you are testing 10,000 compounds, it is easy to miss something.

Monsanto, of course, is standing head and shoulders above everyone else because they have three very successful products.

Senator Hays: Is there any component of the producer organizations that attempts to monitor the success of these chemical companies, or is there a government organization that does that? I suppose, since most of these companies are public companies, it would be difficult to do that.

Mr. Latter: Senator, are you talking in terms of profits and earnings?

Senator Hays: Yes.

[Traduction]

M. Latter: Je pense que l'atrazine, fabriquée par Ciba-Geigy, est l'un de ceux-là. Il faut bien sûr mentionner le produit Roundup fabriqué par Monsanto de même que Lasso. Le Trifluralin a constitué une excellente source de profits pour Elanco. On trouve environ 500 composants actifs sur le marché, mais on peut compter sur les doigts d'une seule main ceux qui ont connu un succès comparable à ces produits.

La question est de savoir à partir de quand la marge de profit devient exagérée. Je ne suis personnellement pas outré par le prix des produits chimiques sur le marché lui-même, parce que je sais que les entreprises ne les mettraient pas en vente et que les agriculteurs ne les achèteraient pas si leur utilisation ne rapportait rien au bout du compte. Je m'inquiète cependant qu'en vertu de la loi et de la philosophie qui prédomine dans notre société, l'utilisation exclusive d'un brevet sur un produit soit au maximum de 17 ans, après quoi il faudra permettre une libre concurrence. Nous croyons pourtant que cela contribuerait grandement à maintenir les prix au niveau ou à réduire les coûts pour les agriculteurs.

Le sénateur Hays: Prenons par exemple le produit Roundup. Les autres entreprises essaient-elles d'imiter Monsanto en fabriquant pour leur propre compte un produit qui aurait les mêmes effets? Comment tout cela fonctionne-t-il?

M. Latter: Je suis sûr qu'elles aimeraient bien pouvoir le faire. Stauffer cherche actuellement à mettre au point un produit très semblable au Roundup. Sans être parfaitement au courant de ce dossier, je sais que cette entreprise a eu beaucoup de démêlés avec la société Monsanto parce que cette dernière prétend détenir un brevet qui lui donne des droits sur cette variété moléculaire particulière. Chaque entreprise poursuit des recherches dans des secteurs différents. Certaines se spécialisent dans des domaines précis de la chimie, elles vont donc se concentrer sur tel secteur parce qu'il leur est plus familier. Ce secteur peut très bien être différent de celui auquel Monsanto s'intéressait au moment de la mise au point du Roundup. Toutefois, aussi surprenant que cela puisse paraître, toutes ces démarches ne font jamais dans une bonne part de tâtonnements. Personne n'est encore arrivé à trouver une formule à partir de laquelle il serait possible de mettre au point, sans se tromper, un produit dont l'utilisation garantit les résultats escomptés. Il faut toujours procéder à l'analyse de nombreux composés, dans l'espoir de finalement trouver le bon. Le secret réside évidemment dans l'identification de ces composés, mais lorsque vous en analysez 10 000, il y a de bonnes chances qu'un détail vous échappe.

Monsanto a bien sûr une longueur d'avance sur tous les autres fabricants parce que ses chercheurs ont réussi à mettre au point trois produits de fort bonne qualité.

Le sénateur Hays: Y a-t-il au sein des associations de producteurs ou du gouvernement un organisme qui s'occupe de contrôler le succès que connaissent certains de ces fabricants de produits chimiques? Étant donné que la plupart de ces entreprises sont cotées en bourse, je suppose que cela doit être difficile à faire.

M. Latter: Faites-vous allusion aux profits et aux gains que ces entreprises réalisent?

Le sénateur Hays: Oui.

[Text]

Mr. Latter: There is no particular monitoring of that situation. I am certainly familiar with companies such as Eli Lilly, Elanco, Monsanto and Ciba-Geigy. In the case of Monsanto, the agricultural end is the profitable part of their operation with such things as fibres and chemicals, and some of their other divisions have been carried along on the strength of the success of their agricultural end.

Senator Hays: Just leading now into my last question: You are involved in sales and development. Is there some traditional way in which organizations such as yours signal the need for new chemicals, or is that done exclusively by the manufacturers?

Mr. Latter: No, we don't signal as an organization and say, "There's a hole in the market; you know you should fill that, because that's a group of weeds and insects not being taken care of." There are some public organizations in Canada that try to identify areas where more work should be done. There is an expert committee on weeds; the wild oat action committee, which has been disbanded, did not go out and say, "We need X number of products to control wild oats," but it did ask the question, "How can we control it culturally and what are the problems?" It publicized the extent of the problem and the potential for companies to get involved. The problems are pretty well known and unfortunately although generally speaking things have worked out pretty well, you need to have problems in corn, cereals, soya beans, cotton and maybe forestry, because those are the areas where there is a big enough market to justify the expense. And then there are spin-offs into all the other crops, or similar crops, of these products that will work in those areas. So, in my opinion, there isn't any really organized way of identifying problems and asking companies to fill a gap.

It has evolved over the years and most of the problems are addressed, although new weeds come in that are not controlled very well by chemicals, and researchers in companies start to look for ways of solving these problems.

Senator Hays: As a marketer, are you aware of any unique problems that we have that create problems for Canadians corporations, which they wouldn't have if they had their own industry, or some small component of that industry developing chemicals for Canadian needs? Or are our needs the same as everybody else's? Let's use grasshoppers as an example. I suppose 1933 is the year that we use for comparison purposes, but, if it doesn't rain in southern Alberta, it looks like we are going to have another 1933 for grasshoppers. Well, I suppose everybody has grasshoppers, but to the point is, do we have special problems in Canada which the industry is not sensitive to because we do not have any Canadian manufacturers as far as you are aware.

[Traduction]

M. Latter: Il ne s'exerce aucun contrôle de la sorte. Je connais bien sûr certaines entreprises comme Eli Lilly, Elanco, Monsanto et Ciba-Geigy. Dans le cas de Monsanto, ses recherches en matière agricole constituent la partie la plus rentable de ses activités, grâce notamment à la fabrication de fibres et de produits chimiques, et certaines de ses autres divisions sont littéralement à la remorque de ce succès.

Le sénateur Hays: Cela m'amène à vous poser ma dernière question. Est-ce qu'un organisme comme le vôtre, qui s'intéresse aux ventes et à la mise au point de nouveaux produits, dispose de certains moyens traditionnels pour signaler la nécessité de nouveaux produits chimiques, ou si cela est laissé à l'entière discrétion des fabricants?

M. Latter: Non, ce n'est pas le rôle de notre organisme de signaler les lacunes du marché et de dire aux fabricants qu'ils doivent orienter leurs recherches sur tel groupe d'insectes ou de mauvaises herbes. Il existe au Canada certains organismes publics qui essaient de repérer les secteurs où il faudrait intensifier la recherche. Il y a un comité qui se spécialise dans les mauvaises herbes et aussi un comité d'intervention contre l'avoine sauvage, aujourd'hui démantelé, dont le rôle ne consiste pas à dire qu'il faut mettre au point tel nombre de produits pour lutter contre la prolifération de l'avoine sauvage, mais plutôt à se demander quels sont les moyens cultureux à prendre pour s'en débarrasser et quels sont les problèmes à régler. Ces organismes font ensuite état de ces problèmes et des façons dont les entreprises pourraient contribuer à les résoudre. Malheureusement, si les problèmes sont évidents, il n'en est pas toujours ainsi des solutions. Il faut que le marché visé soit assez important, comme c'est le cas pour le maïs, les céréales, les fèves soya, le coton et peut-être l'industrie forestière, pour justifier les frais engagés dans la recherche. Il y a ensuite certains effets qui rejaillissent sur les autres cultures ou des cultures semblables. Il n'existe donc pas de méthode vraiment structurée pour relever les problèmes et demander aux entreprises de combler les lacunes.

La situation a évolué avec les années et la plupart des problèmes ont été solutionnés, mais entre temps de nouvelles espèces de mauvaises herbes sont apparues et les produits chimiques existant ne permettent pas de lutter vraiment efficacement contre leur prolifération. C'est pourquoi les chercheurs ont commencé à essayer de trouver des moyens de les enrayer.

Le sénateur Hays: À titre d'agent de commercialisation, êtes-vous au courant de difficultés spéciales que connaît l'industrie et qui n'existeraient pas si on l'autorisait elle-même ou ses petites composantes à mettre au point des produits chimiques pour les besoins des Canadiens? Ou bien nos besoins sont-ils pareils à ceux d'autrui? Prenons l'exemple des sauterelles, et citons, à titre de comparaison, l'été de 1933. Si le sud de l'Alberta ne reçoit pas de pluie, nous allons connaître une autre épidémie de sauterelles comme celle de 1933. Je suppose que ce problème est commun à la plupart des pays, mais avons-nous au Canada des problèmes particuliers auxquels l'industrie n'est pas sensible, tout simplement parce qu'il n'y a pas, à votre connaissance, de fabricants canadiens?

[Text]

Mr. Latter: Not in my opinion, no. I think we benefit from the huge market in the U. S. and these other places for certain products, particularly in cotton which is a big product for insecticide use, in that the Canadian market, even the grass-hopper market, isn't big enough to justify the development of any one chemical.

So we are really a spin-off. I do not mean to be derogatory; it is just that that is the way it is.

Really, the cereal market is the only market in Canada that is big enough to justify the development of a new product, and even that one is pretty risky.

Senator Hays: Thank you.

Senator Sparrow: When you refer to active ingredients, would there be a number of active ingredients in any of those chemicals you are talking about.

Mr. Latter: Most products sold are single active ingredients. There are some products sold now that are a combination of two, but they are usually two products that are sold separately or are on the market separately and it is strictly a convenience to sell them together. Ciba-Geigy sells a product called Primextra that contains Dual and Atrazine. One is a grass killer and the other kills broadleaf weeds. I can't believe there is any real synergism; it is just the straight physical mixture, but both products are registered in their own right and the combination is evaluated in its own right to make sure that there isn't any reaction of the two coming together that would be different from what would happen if they were applied to the environment or to a crop singly.

Senator Sparrow: Of the manufactured ingredients in a gallon of product, how much of that is it carrying—

Mr. Latter: It varies. In our products we go anywhere from 40 per cent to 70 per cent of active ingredients; and you can get up to 96 per cent with one product, which is the highest I know of. Mostly, from 40 to 60 per cent is about the range of most of the products.

Senator Sparrow: Is there much difference in the price of pesticides as between Canada and the United States, or Canada and other countries, or are the prices fairly similar? I ask that question because I believe Agriculture Canada has said the prices are comparable when other witnesses have indicated that for some products there is quite a price spread between the United States and Canada.

Mr. Latter: Well, from information at the moment I do not think there is a big spread. Back in the 1970's, of course, there were differences, and farmers were permitted to bring in products in those days. However, when Eugene Whelan became Minister of Agriculture, he closed the border but at the same time set up a task force to make sure that the farmers in the U.S. did not have an advantage over the farmers in Canada. That task force operated for four or five years and, as I have said, on average the prices were comparable. I think that even today there are lots of products that are cheaper in Canada,

[Traduction]

M. Latter: Je répondrai par la négative, car à mon avis, nous profitons de la présence de l'énorme marché américain et des autres pays, en particulier dans le cas du coton, dont la culture exige beaucoup d'insecticides. Au Canada, même le marché des insecticides destinés à détruire les sauterelles n'est pas assez vaste pour justifier la mise au point d'un produit chimique spécial.

Sans vouloir être désobligeant, nous venons au second plan et c'est la réalité.

Le marché des céréales est le seul au Canada qui soit effectivement assez vaste pour justifier la mise au point d'un nouveau produit. Encore là, l'entreprise demeure assez risquée.

Le sénateur Hays: Je vous remercie.

Le sénateur Sparrow: Lorsque vous parlez de composants actifs, voulez-vous insinuer qu'il y a un certain nombre de ces composants dans les produits chimiques auxquels vous faites allusion.

M. Latter: La plupart des produits vendus ne renferment qu'un seul composant actif. Il existe à l'heure actuelle certains produits qui en contiennent deux, mais il s'agit habituellement de deux composants qui sont offerts séparément sur le marché et qui ne sont vendus ensemble que pour des raisons de commodité. Ciba-Geigy vend, par exemple, un produit appelé Primextra qui contient du Dual et de l'atrazine. L'un de ces produits détruit l'herbe tandis que l'autre élimine les dicotylédones. Je ne peux croire qu'il y ait vraiment une synergie quelconque, il s'agit d'un mélange simple, mais les deux produits font l'objet d'une homologation distincte, et le résultat de leur amalgamation est lui-même évalué pour s'assurer que leur mise en contact n'a pas provoqué de réaction de nature à modifier les effets qu'ils auraient eus s'ils avaient été utilisés un à la fois.

Le sénateur Sparrow: Combien un gallon d'ingrédients manufacturés contient-il?

M. Latter: Cela varie. En général, nos produits renferment entre 40 et 70 p. 100. de composants actifs. Certains en renferment 96 p. 100, mais c'est, à ma connaissance, le pourcentage le plus élevé. En gros, la moyenne se situe autour de 40 à 60 p. 100.

Le sénateur Sparrow: Y a-t-il une différence dans le prix des pesticides vendus au Canada et celui de ceux vendus aux États-Unis ou ailleurs, ou les prix sont-ils à peu près les mêmes? Si je pose cette question, c'est qu'Agriculture Canada a affirmé que les prix sont comparables, alors que d'autres témoins nous ont indiqué que, pour certains produits, la marge était assez importante entre les prix américains et canadiens.

M. Latter: D'après les renseignements que j'ai obtenus, il n'y a pas, à l'heure actuelle, de grandes différences, comme il en existait dans les années 70. À l'époque, les agriculteurs étaient autorisés à importer leurs produits aux États-Unis. Cependant, lorsque Eugene Whelan a été nommé ministre de l'Agriculture, il a fermé la frontière et a créé, par la même occasion, un groupe de travail chargé de s'assurer que les agriculteurs américains ne jouissaient pas d'un avantage par rapport aux agriculteurs canadiens. Ce groupe a fonctionné pendant quatre ou cinq ans et, comme je l'ai déjà dit, les prix sont

[Text]

but the exchange rate is a big barrier right now. Our biggest product is 2,4-D which is widely used in cereals, and our retail price in western Canada is about \$56 for 20 litres of a product that is 50 per cent active. I asked one of our suppliers in the United States what the current market was, and after all the differences in gallons and litres were taken care of, based in the U. S. before being shipped up here, the best price that I could get out of there was about \$54.50, which is \$1.50 cheaper, and that is before they transport it up here. In Canada that \$56 is an average. Some farmers may pay \$52, others \$58 or \$62, just depending on what the competition is in a particular area. That is why we would like to see some competition. Where there is competition the Canadian farmers are very well served in terms of the prices they pay for chemicals. I think we pay less for Atrazine than they do in the United States, and by and large, compared to the Europeans, we pay quite a bit less.

Senator Sparrow: Why is that?

Mr. Latter: Well, it is a fairly large market because there are no tariff barriers coming into it, and companies are able to move substantial volumes of, say, excess capacity here and we have tended to become a dumping ground—not necessarily from the United States but from Europe.

Senator Sparrow: There is no tariff coming into Canada, but are there tariffs going out?

Mr. Latter: That's right.

Senator Sparrow: What good would it do us, if our prices here the same as the rest of the world? What difference would it make what changes we instituted in licensing, or anything else, if it were not going to affect the world price? If we cannot export it, or if our market is too small to develop it in Canada, then we might as well just sit and import all the time.

Mr. Latter: From our standpoint, there are no producers of technical material in Canada; we import all the technical material. The only Canadian presence in this industry is the formulation component, of which we happen to be the biggest one. So, if you are going to encourage Canadian production, which would expand our market and the number of people we employ and we think we could then reduce costs—you have to provide an opportunity for formulators to import technical material. Now, when I say that prices around the world are not lower or that Canada is pretty well served, I mean that Canada is pretty well served until the patents come off. For example, for trifluralin, there is a significant difference in price between Canada and the rest of the world; and there are other products that we mention in our brief, such as Bromoxynil, MCPB and some smaller products. We cannot guarantee

[Traduction]

en moyenne demeurés comparables. Cela reste vrai et je crois même aujourd'hui qu'un tas de produits sont moins chers au Canada. Le taux de change est pour l'instant un obstacle de taille. Notre produit le plus vendu est le 2,4-D, dont l'utilisation est largement répandue pour les céréales. À l'heure actuelle, notre prix de détail a atteint un tel niveau que dans l'Ouest canadien, nous demandons à peu près 56 \$ en échange de 20 litres d'un produit qui est actif à 50 p. 100. J'ai demandé à l'un de nos fournisseurs américains de m'indiquer le prix actuel du marché, et après le calcul de toutes les équivalences d'un système de mesure à l'autre, nous en sommes venus à la conclusion que le meilleur prix que nous pourrions obtenir là-bas était de 54,50 \$, sans compter les frais d'expédition. La différence est donc de 1,50 \$ et il reste encore le transport à payer. Au Canada, 56 \$ est un prix moyen. Certains agriculteurs peuvent payer 52 \$, d'autres 58 \$ ou 62 \$ pour la même quantité, tout dépendant de la concurrence existante dans chaque région. C'est pourquoi nous aimerions qu'il y ait plus de concurrence. Les agriculteurs canadiens en seraient les premiers bénéficiaires car ils paieraient leurs produits chimiques moins cher. Je crois que l'atrazine coûte moins cher ici qu'aux États-Unis et qu'à tout prendre, nous la payons aussi beaucoup moins cher que les Européens.

Le sénateur Sparrow: Pourquoi?

M. Latter: Parce que le marché est assez vaste et que son accès n'est entravé par aucune barrière tarifaire. Les entreprises peuvent importer des volumes importants parfois même excédentaires de ce produit. Ce qui fait que nous avons fini par devenir le lieu d'écoulement privilégié des sociétés européennes et non pas américaines seulement.

Le sénateur Sparrow: Ces produits ne sont visés par aucune barrière tarifaire à leur entrée au Canada, mais ils le sont à leur sortie?

M. Latter: C'est exact.

Le sénateur Sparrow: Comment cela peut-il être avantageux pour nous que nos prix soient les mêmes que dans le reste du monde? Quelle différence cela ferait-il que nous apportions des changements au niveau de l'agrément ou d'autres aspects, si cela ne modifie pas le prix mondial? Si nous ne pouvons exporter ou si notre marché est trop étroit pour permettre une expansion, nous pouvons très bien alors choisir de nous asseoir et de faire exclusivement de l'importation.

M. Latter: De notre point de vue, il n'existe aucun producteur de matériel technique au Canada. Nous dépendons uniquement des importations à cet égard. La seule présence canadienne dans cette industrie se retrouve au niveau de la préparation, où nous sommes les mieux représentés. Donc, si vous voulez accroître la production canadienne afin d'étendre notre marché, de stimuler l'emploi et de réduire les coûts, vous devez permettre aux entreprises qui préparent ces produits d'importer le matériel technique nécessaire. Lorsque je dis que les prix ailleurs dans le monde ne sont pas inférieurs ou que le Canada se débrouille assez bien, je veux dire jusqu'à l'expiration des brevets. Par exemple, dans le cas du trifluraline, il y a une différence importante entre son prix au Canada et celui en vigueur dans le reste du monde. C'est également le cas d'autres produits dont nous avons fait mention dans notre mémoire

[Text]

that because we import something the price is going to drop; but we can guarantee that there will be the fullest amount of competition, which in our experience has provided lower prices to farmers and consumers.

Senator Sparrow: For the domestic market, would you be in a position to export?

Mr. Latter: Certainly our plant could export into the mid-west U.S. in the absence of tariff barriers.

Senator Sparrow: But the tariff barriers already exist.

Mr. Latter: We may make a commitment to look at that if the tariff barriers are removed. Even now, notwithstanding the tariff barriers, we could probably export into that area. But it is difficult to build up production to do that because one does not know when the regulations are going to change. If we knew there were not to be any tariff barriers, we could then make an assessment of the amount of business we could do in the United States and gear up for it.

There is some movement in that direction, though not a great deal. Our production facilities are certainly competitive with those in the U.S., and certainly with the current exchange rate it is very easy to export into that market. But even assuming currency parity, I think we could compete in the U.S. markets in terms of those products and formulations that we are good at.

Senator Sparrow: Did I understand you to say that you have accepted the 15-year period for exclusive use of data?

Mr. Latter: Yes. That, of course, refers to the exclusive use of the data from the time of commercialization. In effect, it is data ownership for that period.

In our view, that is a fair approach. These companies have a tremendous responsibility in terms of generating the data and defending it. Not all of the costs are up-front. A good deal is spent on defending these products, and that is particularly the case with some of the older ones.

While our preference would have been for a shorter period, we felt that if we supported that level, the major companies might back off from their position of wanting no restrictions whatsoever. It is a compromise and one which we think will serve the farming community well.

This industry is still fairly young. Products are just coming off patent now. There are all kinds of products coming off patent now that can be put on to the market to provide competition, thus keeping the prices of new products down.

[Traduction]

comme le Bromoxynil, MCPB et d'autres produits de moindre importance. Nous ne pouvons vous garantir que l'exportation fera baisser les prix. Mais ce dont nous sommes sûrs, c'est que cela accroîtrait la concurrence. Or, d'après notre expérience, la concurrence a toujours une incidence à la baisse sur les prix payés par les agriculteurs et les consommateurs.

Le sénateur Sparrow: Seriez-vous en mesure d'exporter vos produits tout en ne causant pas préjudice au marché intérieur?

M. Latter: Certainement, nos usines pourraient exporter dans le centre-ouest des États-Unis s'il n'existait pas de barrière tarifaire.

Le sénateur Sparrow: Mais il y en a.

M. Latter: Nous pourrions nous engager à envisager cette possibilité si les barrières tarifaires étaient levées. Mais même si elles étaient maintenues, nous pourrions probablement dès maintenant exporter nos produits dans cette région. Mais on peut difficilement établir note production en fonction de cette possibilité, car on ne sait jamais quand les règlements seront changés. Si l'on pouvait dire, avec assurance, qu'il n'y aurait pas de barrière tarifaire, nous pourrions évaluer les possibilités de marché au États-Unis et organiser notre structure de production en conséquence.

Nous y songeons, mais pas très fort. Notre capacité de production est certainement concurrentielle par rapport à celle des États-Unis, et vu le taux de change actuel, nous pourrions certainement très facilement exporter nos produits aux États-Unis. Même si nos monnaies étaient paritaires, nous aurions une position concurrentielle relativement bonne sur le marché américain, du moins pour les produits et les préparations chimiques où nous avons un avantage.

Le sénateur Sparrow: Vous ai-je bien saisi lorsque vous avez dit que vous étiez d'accord pour réserver un droit exclusif d'utilisation des données pendant 15 ans?

M. Latter: C'est exact. Nous parlons évidemment du droit exclusif d'utiliser les données à partir de la mise en marché. Effectivement, il s'agit de la propriété des données pendant cette période.

À notre avis, c'est assez raisonnable. La collecte des données, et surtout leur justification, sont très onéreuses pour ces entreprises. Les coûts ne sont pas tous apparents. Une grande part des dépenses va à la justification de la composition du produit, et c'est le cas, en particulier, de certains des plus anciens.

Nous aurions évidemment préféré une période plus courte; mais nous nous sommes dit que si nous acceptions cette exigence, les grandes entreprises reviendraient peut-être sur leur position et accepteraient certaines restrictions. C'est un compromis qui, à notre avis, sera finalement à l'avantage du milieu agricole.

Cette industrie est relativement jeune. Certains brevets viennent juste d'expirer. Il y a toutes sortes de produits dont les brevets arrivent à expiration qui pourront être lancés sur le marché pour créer une concurrence et cela contribuera à maintenir les prix des nouveaux produits à la baisse.

[Text]

If the price of trifluralin, which is a grass herbicide, goes down, that will pull down the price of all grass herbicides.

Even products that enjoy an exclusive position can be affected by a more open market on those products that are available.

Senator Sparrow: As a new source company, do you submit to the Department of Agriculture the tests you have carried out? Or is it the case that the Department of Agriculture tells you what you must do?

Mr. Latter: The Department of Agriculture has issued two fairly substantial memoranda setting out what it feels to be the minimum standards. The process is open-ended. One does not necessarily obtain a registration by fulfilling all of the obligations set out in the memoranda. The department has a list of all the tests it wants and how they should be conducted and the protocols available for new products. There is a package on toxicology and a package on the chemistry of the product.

A new source has to submit a whole package, and what we are asking is that the requirement be to submit only a chemistry package showing that it is equivalent to the product that is already on the market. In other words, there would be no surprises, down to the micro-contaminants. If the allowable limit is one part per million of micro-contaminants, any new source would have to meet that standard.

If, for example, product B has the equivalent chemical composition as product A, a product which is already on the market and which has been judged to be safe for use, then the department, on that basis, can approve product B for use. In the event that there is a data gap, we are willing to fill that data gap. That, in effect, is our price of entry.

Senator Sparrow: That would cut the approval time considerably.

Mr. Latter: It would cut the time and the cost. If we can show chemical equivalency, we think we should be able to commercialize the product.

Honourable senators are no doubt aware of the U.S. laboratory that was involved in all kinds of fraudulent testing. In that instance, there were 89 products for which they had to generate new data. The products in question were not pulled off the market while that data was being generated. If the authorities were satisfied from other information they had that the product was reasonably safe, it was allowed to stay on the market.

What we are asking is that we be allowed to commercialize the product while we are generating the data. If something arose during the generation of the data that indicated the product should come off the market, it would have to be pulled. The fact that we are selling into the market is not going to change the amount of product out there by very much. All we are doing is providing some competition. Given that the

[Traduction]

Si le prix du trifluraline, qui est un herbicide à gazon, baisse, cela fera baisser également le prix de tous les herbicides à gazon.

Cela aura même une incidence sur le prix des produits brevetés à cause de la concurrence accrue qui découlera de l'offre.

Le sénateur Sparrow: En tant que nouveau fabricant, soumettez-vous le résultat des tests que vous avez menés au ministère de l'Agriculture? Ou est-ce le ministère de l'Agriculture qui vous dit quoi faire?

M. Latter: Le ministère de l'Agriculture nous a fait parvenir des directives assez étoffées où étaient expliquées les normes minimales du ministère. La procédure n'est pas automatique. Un produit n'est pas nécessairement homologué quand toutes les obligations décrites dans la directive sont remplies. Le ministère nous fournit la liste de tous les tests exigés, ainsi que la marche à suivre et les protocoles disponibles pour les nouveaux produits. Il y a une batterie de tests concernant la toxicologie et une autre concernant la composition chimique du produit.

Le nouveau fabricant doit soumettre le résultat de tous les tests qu'il a effectués. Quand à nous, nous demandons de pouvoir nous en tenir aux tests sur la composition chimique du produit afin de pouvoir démontrer que notre produit est l'équivalent d'un autre déjà sur le marché. En d'autres termes, nous ne voulons pas découvrir soudain que notre produit contient des micro-contaminants. Si la limite permise est une partie par millions de micro-contaminants, celle-ci devrait aussi s'appliquer aux nouveaux produits comme aux anciens.

Si par exemple, le produit «B» a une composition chimique équivalente à celle du produit «A» qui est déjà sur le marché et dont l'utilisation a déjà été jugée sûre, il devrait pouvoir être approuvé au même titre. Si le nouveau produit ne satisfait pas tout à fait aux normes, il devrait être possible d'y remédier. C'est le prix à payer pour lancer le produit.

Le sénateur Sparrow: Cela réduirait considérablement le temps d'approbation.

M. Latter: Cela réduirait effectivement le temps et les coûts. Si nous sommes en mesure de prouver que le nouveau produit a une composition chimique équivalente à un autre produit, nous devrions à notre avis pouvoir le commercialiser.

Les honorables sénateurs sont sans doute au courant du cas du laboratoire américain qui a été accusé d'avoir procédé à toutes sortes de tests frauduleux. Les autorités lui avaient demandé d'analyser 89 produits. Les produits en question n'ont pas été retirés du marché pendant les analyses. L'entreprise pouvait continuer de les commercialiser, si les autorités jugeaient que les renseignements déjà connus établissaient que le produit était raisonnablement sûr.

Ce que nous demandons, c'est de pouvoir commercialiser le produit pendant les analyses. Si les tests venaient à démontrer que le produit ne devrait plus être vendu, il devrait alors être retiré du marché. Le fait de continuer de vendre ce produit ne changera pas tellement la conjoncture du marché. Cela créera tout simplement de la concurrence. Comme il existe déjà un produit analogue sur le marché, le fait de commercialiser le

[Text]

same product is already on the market, there is no additional danger in our commercializing the product while generating the data. If something shows up during our generation of the data, then all manufacturers' products are going to have to come off the market. That is the rationale behind our request to be allowed to commercialize while generating the necessary data.

Senator Sparrow: There are some farm organizations that believe that the high cost of chemicals is prohibiting good soil conservation practices. Is the cost much of a factor in terms of restricting no-till or limited-till operations?

Mr. Latter: My opinion on that is a subjective one and is perhaps not as informed as it should be. For what it is worth, I will give it to you.

The two most important chemicals in a no-till operation happen to be the two most expensive products on the market, those being Roundup and Sweeper, or Paraquat. A farmer looking at switching to a no-till operation will be going to the two most expensive products on the market. That fact alone is perhaps preventing a wider use of no-till. Over the longer haul, if we can get the regulations straightened out and some competition introduced, that should change fairly readily. The Paraquat patent comes off soon and the Roundup patent comes off in 1989.

While these practices may be inhibited at the moment by the cost, within five or six years that problem will be solved, as long as competition is permitted.

That is a somewhat objective opinion. I do not have all of the facts. What is particularly difficult for farmers wanting to go to no-till is the fact that they would then need the two most expensive products that are currently on the market in terms of the cost of treating an acre or a hectare. There is no question that it is a dilemma.

Senator Sparrow: Are the prices for those products legitimately high, in your opinion? In other words, is it due to the high cost of research? Or is it basically due to the limited competition?

Mr. Latter: I do not think that the cost of research for those products was any more or less than for other products. The manufacturer of Roundup identified a market for the product, that market arising out of the perennial weed problem. Once the market was identified, a decision was then taken in terms of the price that the farming community would be willing to pay to control that problem, and the product was put on the market at that price. The manufacturer has to date been satisfied with its sales. There are obviously a sufficient number of farmers who feel that the price they are paying is low enough to permit a return on their investment in that chemical. It is a question of how much profit is too much. Most companies, even the Co-op to a certain extent, will charge what the market will bear. I think that at Interprovincial, because we are a significant factor in the formulating market, we should certainly keep competition out there. If you examined our books, your might say, "You guys can earn less than that". But in our

[Traduction]

nouveau pendant les analyses ne présente pas de danger supplémentaire. Si les analyses aboutissent à la découverte d'une lacune, tous les produits analogues devraient être retirés. Voilà sur quels arguments s'appuie notre demande.

Le sénateur Sparrow: Certains exploitants agricoles croient que le coût élevé des produits chimiques empêche l'adoption de bonnes méthodes de conservation des sols. Le coût influe-t-il beaucoup sur l'utilisation des méthodes de culture sans labours ou de culture avec labours limités?

M. Latter: Je vais vous exprimer mon opinion personnelle, qui n'est peut-être pas aussi documentée qu'elle le devrait. Peu importe, voilà ce que j'en pense.

Les deux plus importants produits chimiques utilisés dans la culture sans labours sont, en l'occurrence, les deux plus chers sur le marché: Roundup et Sweeper, ou Paraquat. L'agriculteur qui songe à passer à la méthode de culture sans labours devra acheter les deux produits les plus chers sur le marché. Il se peut que pour une question de coûts, il en soit dissuadé. Mais si le règlement était modifié et si l'on réussissait à accroître la concurrence, la situation changerait probablement assez rapidement. Le brevet du Paraquat arrive bientôt à échéance et celui de Roundup devrait expirer en 1989.

Même si ces méthodes sont moins utilisées qu'elles le devraient en raison du coût des produits requis, la situation se rétablirait en cinq ou six ans, s'il y avait une concurrence plus forte.

C'est une opinion assez objective, même si je n'ai pas tous les faits en main. Le problème, c'est que les agriculteurs qui veulent passer à la culture sans labours savent qu'ils doivent utiliser les deux produits les plus chers actuellement sur le marché. Nul doute qu'ils ont un choix à faire.

Le sénateur Sparrow: A votre avis, le prix de ces produits est-il élevé à juste titre? En d'autres termes, ce prix est-il en fonction des coûts élevés des recherches, ou est-il principalement dû à la concurrence limitée qui s'exerce dans ce domaine?

M. Latter: Selon moi, les recherches ne sont pas plus coûteuses pour ce genre de produit que pour les autres produits. Le fabricant de Roundup a constaté qu'il y avait un marché pour son produit, qui pouvait régler le problème récurrent de la mauvaise herbe. Il a constaté qu'il y avait un problème et il a fixé un prix en fonction de ce que le monde agricole était prêt à payer pour le solutionner. C'est pourquoi il l'a offert à ce prix. Jusqu'à maintenant, le fabricant est satisfait de son volume de ventes. Il semble qu'il y ait suffisamment d'agriculteurs qui estiment que son prix est relativement acceptable en fonctions du résultat qu'ils obtiennent. Il s'agit simplement de se demander à partir de quel moment le profit est excessif. La plupart des fabricants, et même jusqu'à un certain point les coopératives, fixent leurs prix en fonction de ce que les clients peuvent payer. Chez Interprovincial, qui a une assez importante part du marché des préparations chimiques, nous nous efforçons d'être concurrentiels. Si vous examiniez nos livres, vous diriez

[Text]

judgment we provide a good product at a price the farmers are willing to pay for. We are held down in price by the guy next door, and vice versa. Overall, Canadian farmers are well served by the system. There is fierce competition at the distribution and dealer level.

Senator Sparrow: But that is not where the profit is.

Mr. Latter: Exactly. There is no question that proprietary companies are very successful and, by and large, very profitable. But there are few of them. The ones that were not successful have dropped out because of how expensive it is to be in that market. You have to have assets of \$500 million, or \$1 billion or \$2 billion just to be sure that you can sustain a recall. For example, Monsanto is making tremendous profits in its agricultural division, but one of its biggest products is now under suspicion, namely, Alachor, or Lasso, which is a corn herbicide. It is in the ground water, and laboratory tests have shown that there are a great number of tumours in rats exposed to high levels of the material. A company must be big and powerful to sustain that, or it could go bankrupt. There is a real dilemma: we have to inject enough competition yet at the same time make it worthwhile for such companies to stay in business.

The Chairman: I have a couple of questions. You mentioned two products, one of them being atrazine. You said that in 1979 the retail price was \$4.35 and in 1984 it dropped to \$3.

Mr. Latter: That's right.

The Chairman: That is a 30 per cent drop.

Mr. Latter: That is in real dollars. That is not taking into account inflation.

The Chairman: You gave another example, trifluralin, which was reduced by as much as 20 per cent. You say that competition brought that about.

Mr. Latter: Yes.

The Chairman: A reasonable profit in any business is 40 per cent or 50 per cent. You are saying that before competition comes along they are really gouging the farmers.

Mr. Latter: That's not what I am saying. I do not mean to be facetious. Don't forget that this is just one product in a mix. Companies, on average, may have a 20 per cent or 25 per cent return on equity. Some of them are private companies.

The Chairman: You also said, and I think that previous evidence has so indicated, that the price differential between Canada and the United States is not that great.

Mr. Latter: Not at the moment.

The Chairman: Is that because of the value of the Canadian dollar?

[Traduction]

peut-être que nos profits pourraient être moindres, mais nous sommes convaincus que nous fournissons un bon produit à un prix que les agriculteurs sont prêts à payer. Il ne faut pas oublier non plus que les concurrents talonnent nos prix, et vice versa. Dans l'ensemble, les agriculteurs canadiens sont bien servis par le système. La concurrence est féroce tant au niveau de la distribution qu'au niveau du marché de détail.

Le sénateur Sparrow: Mais ce n'est pas à ce niveau que se situe le profit.

M. Latter: Vous avez raison. Il est évident que les fabricants sont en général très prospères et aussi très rentables. Mais il y en a quelques-uns qui ont dû fermer leurs portes parce qu'ils n'étaient pas rentables car ce type d'entreprise requiert beaucoup de fonds. En général, ils maintiennent des actifs de 500 millions, un milliard ou même de deux milliards de dollars simplement pour être certains de pouvoir faire face à un rappel. Par exemple, la Monsanto, qui réalise d'énormes profits à sa division agricole, est aux prises avec certaines difficultés, car la sécurité d'un de ses produits, à savoir Alackor ou lasso, un herbicide pour le maïs, est mis en doute. Celui-ci s'infiltre dans la nappe phréatique. Or, les épreuves de laboratoire ont démontré une grande incidence de tumeurs chez les rats qui sont exposés à de fortes quantités de ce produit. Une entreprise doit être forte et puissante pour surmonter une telle difficulté. Si l'entreprise n'est pas assez solide, il y a un grand risque de faillite. C'est un vrai dilemme: la concurrence doit être assez vive, mais en même temps, il faut que le fabricant trouve intérêt à demeurer en affaires.

Le président: J'aurais quelques questions à vous poser. Vous avez parlé de deux produits, dont l'un est l'Atrazine. Vous avez dit qu'en 1979, le prix de détail était de 4,35\$ alors qu'en 1984, il était tombé à 3\$.

M. Latter: C'est exact.

Le président: Cela représente une baisse de 30 p. 100, n'est-ce pas?

M. Latter: En dollars constants. Cela ne tient pas compte de l'inflation.

Le président: Vous avez également cité en exemple, le Trifluralin, dont le prix a subi une baisse allant jusqu'à 20 p. 100. Vous avez dit que cela était dû à une trop forte concurrence.

M. Latter: Exactement.

Le président: Normalement, une entreprise devrait pouvoir réaliser un profit d'environ 40 à 50 p. 100. Vous prétendez qu'en l'absence de concurrents, les agriculteurs sont exploités.

M. Latter: Ce n'est pas ce que j'ai dit. Je ne voudrais pas être ridicule. N'oubliez pas qu'il ne s'agit que d'un produit parmi d'autres. En moyenne, les fabricants réalisent de 20 à 25 p. 100 de rendement sur leur investissement. Certains sont indépendants.

Le président: Vous avez également dit, et je crois que cela figure dans votre dernier témoignage, que les prix au Canada et aux États-Unis n'étaient pas tellement différents.

M. Latter: Pas actuellement.

Le président: Est-ce dû en partie au cours du dollar canadien?

[Text]

Mr. Latter: Partly.

The Chairman: We are now talking about free trade. If we open our borders to herbicides, would that not create competition and lower the price to farmers by from 20 per cent to 35 per cent?

Mr. Latter: No, because in the United States they have the same system of exclusive use of products. It would certainly provide a larger competitive market. But that would affect more the distribution and dealer part of the market, which I do not think is very competitive in Canada, rather than the basic manufacturers, because they are the same, such as Monsanto, Eli Lilly, and so on.

The Chairman: Are they the same as the drug companies, such as Hoechst and Ciba-Geigy?

Mr. Latter: Yes. By and large they produce chemicals.

The Chairman: They also want exclusive use of their products. The generic drugs are now coming out, resulting in a lower price for the consumer.

Mr. Latter: That's right. That is the great anomaly. On the one hand, our position was that they have been given almost a monopoly in perpetuity on the agricultural chemical side. On the drug side they have it down to five years. It seems that government policy has been heading in two different directions on those two issues.

The Chairman: You are a co-op?

Mr. Latter: Interprovincial is, yes.

The Chairman: Are you saying that the customers are shareholders?

Mr. Latter: Yes. We are owned by seven or eight different co-operatives across the country, big regional distributors, consumer co-ops or producer co-ops.

The Chairman: You have indicated that you are making a pretty big profit. Are co-ops supposed to make a profit? Is that to give shareholders a return on their purchases?

Mr. Latter: We are in a fortunate position because of the way we are structured. We turn back anything we make to our members in cash annually—100 per cent. We are well set up, in terms of the co-operative system.

The Chairman: Just to clarify, in connection with the free trade business, if the government were to have free trade, or open up the borders, do you think that would mean a saving to farmers? Would it create the competition you are talking about, to reduce those two things, one by 20 per cent and one by 35 per cent?

Mr. Latter: I don't think that would be a major factor. There are no barriers to products coming in now, whether they are technical or formulated, so long as they are registered here. I do not think that would be a significant factor. I believe it would be very helpful to the Canadian industry. I would be

[Traduction]

M. Latter: En partie.

Le président: Nous songeons à nous orienter vers le libre-échange. Si nous ouvrons nos frontières aux herbicides, cela n'aurait-il pas pour effet d'augmenter la concurrence et de baisser de 20 à 35 p. 100 le prix payé par les agriculteurs?

M. Latter: Non, car aux États-Unis, les fabricants sont régis par les mêmes normes; ils ont aussi des droits exclusifs sur l'utilisation des produits. Évidemment, le marché serait plus compétitif. Mais cette concurrence s'exercerait davantage au niveau de la distribution et de la vente au détail, où, je crois la concurrence n'est pas tellement forte au Canada, plutôt qu'au niveau de la fabrication primaire, car ce sont les mêmes fabricants au Canada et aux États-Unis: Monsanto, Eli Lilly, etc.

Le président: S'agit-il des mêmes entreprises que les sociétés pharmaceutiques, telles Hoechst et Ciba-Geigy?

M. Latter: Oui. En gros, ce sont des fabricants de produits chimiques.

Le président: Eux aussi exigent des droits exclusifs sur l'utilisation de leurs produits. On offre maintenant des médicaments sous leur nom scientifique et ceux-ci sont moins chers.

M. Latter: Bien sûr. Voilà l'anomalie. Ces entreprises se sont vues attribuer un quasi-monopole à perpétuité dans le domaine de l'agro-chimie. Dans le domaine des médicaments, elles jouissent d'un privilège durant cinq ans. Le gouvernement aurait, semble-t-il, adopté deux politiques différentes dans ces deux domaines.

Le président: Votre entreprise est coopérative?

M. Latter: Effectivement, Interprovincial est une coopérative.

Le président: Dites-vous que vos clients sont vos actionnaires?

M. Latter: Oui. Nous appartenons à sept ou huit différentes coopératives du pays, à de gros distributeurs régionaux, à des coopératives de consommateurs ou de producteurs.

Le président: Vous avez mentionné que vous faisiez d'assez gros profits. Les coopératives sont-elles censées faire des profits? Vous en servez-vous pour rembourser aux actionnaires une partie de leurs achats?

M. Latter: Nous sommes en très bonne posture étant donné notre structure. Tous nos profits sont distribués à nos membres en argent comptant chaque année, 100 p. 100 de nos profits. Nous sommes très bien établis, conformément au système coopératif.

Le président: Pour revenir à la question du libre-échange, croyez-vous qu'il serait avantageux pour les agriculteurs que le gouvernement permette le libre-échange et supprime toute barrière tarifaire? Cela susciterait-il la concurrence dont vous parlez de façon à faire baisser les prix de vente de ces deux produits de 20 et de 35 p. 100?

M. Latter: Je ne crois pas que ce serait un facteur important. Il n'y a aucun tarif douanier imposé sur les produits entrant au Canada à l'heure actuelle, qu'ils soient techniques ou préparés, en autant qu'ils sont homologués. Un libre-échange ne serait donc pas, selon moi, un facteur déterminant.

[Text]

glad to see it. I think we would get more advantage from exporting than anyone would from importing.

The Chairman: So there is an advantage to Canada to export to the United States.

Mr. Latter: Even Interprovincial would not put up a technical plant here any more. We are 100 per cent Canadian owned. We are a co-operative system. We could not sell beyond our own borders. You would have to have a world scale plant to justify it. I say that somewhat facetiously, but it is difficult for anyone to justify a plant here, because there are barriers to go everywhere else but none to come in.

Senator Sparrow: That was one of my original questions: What good would it do us to be producing in Canada, if worldwide barriers were set up?

Mr. Latter: None. I am not certain that we have a large enough market here for any one product. We had 2,4-D technical plants in the country up until a couple of years ago. There is sufficient demand here to base a plant, so long as you can have sales elsewhere.

The Chairman: But there would be more advantage for Canada to export to the United States, if a market could be found there.

Senator Hays: I have a supplementary question on the cost of the chemicals used in a no-till or minimum-till operation. You mentioned Roundup, and MCPB. Of course, if they were priced sufficiently low to make no-till attractive, the volume of that chemical market would go up dramatically. I know it varies from region to region, but which is the more attractive for land with a number of weed problems, to use chemicals or to use fuel and capital-cost equipment, such as tractors and cultivators to destroy those weeds? I have seen one study that shows the cost of chemicals to be as high as \$76 per acre of land. That study is perhaps two years old, and I suppose the cost would be less now. Is there a well-known point at which the cost of chemicals comes down to such a level that we would stop using our tractors?

Mr. Latter: I cannot comment directly, because I do not have any information, but I think that could easily be determined.

Senator Hays: It would be good for the chemical companies, because their volumes would increase.

Mr. Latter: That is right. I guess it would be a judgment call for ICI and Monsanto which produce those two products. I do not have figures on the sale of Roundup, but they have developed a half-rate recommendation. In other words, when the product was brought on to the market they recommended

[Traduction]

Cette mesure procurerait sans doute de nombreux avantages aux entreprises canadiennes et je serais très heureux qu'elle soit prise. Je crois que l'exportation de nos produits serait alors plus avantageuse pour nous que l'importation de produits d'autres pays pour quiconque.

Le président: Le Canada a donc avantage à exporter ses produits aux États-Unis.

M. Latter: Même la société Coopératives Interprovinciales ne construirait plus une usine technique ici maintenant. Nous sommes une compagnie à 100 p. 100 canadienne et faisons partie du système coopératif. Nous ne pourrions vendre nos produits au-delà de nos propres frontières. Il faudrait, pour justifier cela, avoir une usine d'envergure internationale. Je dis cela sur un ton facétieux, mais il est difficile de justifier la construction d'une usine ici étant donné qu'il y a des barrières tarifaires à l'exportation, mais non pas à l'importation.

Le sénateur Sparrow: Justement, je cherchais à savoir dans une de mes questions initiales quel est l'avantage de produire au Canada s'il existe des barrières tarifaires dans tous les pays?

M. Latter: Il n'y en a aucun. Je doute que nous ayons ici un marché assez grand pour un produit ou un autre. Nous avions des usines de fabrication de l'herbicide 2,4-D ici au Canada jusqu'à il y a deux ans. La demande est suffisante au Canada pour y établir une usine, en autant qu'une partie de la production puisse être exportée.

Le président: Mais il serait plus avantageux pour le Canada d'exporter aux États-Unis, s'il y trouvait un marché.

Le sénateur Hays: Je voudrais poser une question supplémentaire sur le coût des produits chimiques utilisés dans les terres non labourées ou peu labourées. Je crois que vous avez mentionné entre autres les produits Roundup et MCPB. Bien sûr, si le prix de cet herbicide était suffisamment bas pour qu'il soit avantageux de ne pas labourer la terre, les ventes de ce produit augmenteraient radicalement. Je sais que la situation est différente d'une région à une autre, mais qu'est-ce qui serait préférable pour des terres qui regorgent de mauvaises herbes: les combattre à l'aide de produits chimiques ou bien de carburant et de matériel comme des tracteurs et des cultivateurs? J'ai lu une étude d'où il ressort que les produits chimiques peuvent coûter jusqu'à 76\$ par acre. Cette étude remonte peut-être à deux ans et je présume qu'il en coûterait moins cher aujourd'hui. Y a-t-il un coût précis des produits chimiques à partir duquel il ne vaut plus la peine d'utiliser des tracteurs?

M. Latter: Je ne puis répondre précisément à cette question, parce que je n'ai pas les renseignements nécessaires en main, mais on pourrait le déterminer facilement.

Le sénateur Hays: Les fabricants de produits chimiques y gagneraient, car leurs ventes augmenteraient.

M. Latter: C'est exact. Je crois qu'il appartient à ICI et à Monsanto, les fabricants de ces deux produits, de décider. Je n'ai pas ici les chiffres de vente du produit Roundup, mais la quantité que le fabricant recommande d'utiliser est maintenant réduite de moitié. En effet, quand le produit est entré sur le

[Text]

two litres per acre and now they are recommending one litre per acre. Perhaps the control period is not as long, but many farmers are taking advantage of it because the costs are halved, and they get the kind of control they need. You could say that that is one opportunity that they did not see when they brought the product on to the market. If a company can sell 10 times as much material and bring the price down by 40 per cent, it may be in its best interests to do so. I suspect that this may happen even before there is competition.

Senator Hays: One would expect that when the product begins to come down in price it will come down rapidly and they will try to compete with John Deere and Massey Harris for the right to control weeds.

Mr. Latter: It is a natural, if you approve of and agree with the use of chemicals

Senator Hays: Do you have in mind a number at which this process begins to happen?

Mr. Latter: No.

Senator Sparrow: Are pesticides detrimental to the soil itself, that is, to the quality of the soil, which would be reflected in productivity, or is the danger only in the product running into water supplies?

Mr. Latter: To my knowledge there has never been any indication that pesticides degrade the soil in any way. They have been running tests on 2,4-D in Regina and they have not found any drastic changes in the soil. Pesticides will depress the microflora for a certain period of time. However, they can also raise it. There are certain chemicals today that break it down more rapidly because the microbes that use it as a source of food are increased. To answer your question directly, I don't know of anything that would indicate that chemicals degrade the soil *per se*.

Senator Sparrow: The Manitoba-North Dakota No-Till Association will be appearing before this committee. In a presentation produced prior to our report, "Soil at Risk", they said that at the farm level 2,4-D sells for \$2.36 per pound of active ingredient and that Roundup sells for \$32 per pound of active ingredient. That is gross over-pricing in anybody's books. What is your reaction to that statement?

Mr. Latter: It does not matter what the ingredients cost per pound. It is what they cost per acre. There is no question that Roundup is a lot more expensive per acre than 2,4-D. In my opinion, that is not a very meaningful statement. For example, I may sell something that costs \$1 million per pound but it only costs the farmer \$4 per acre.

Senator Sparrow: That relates to what you were saying. What are the costs per acre of 2,4-D and Roundup?

Mr. Latter: It is probably about \$30 for Roundup and \$1.50 for 2,4-D.

Senator Sparrow: So we are very close to the same figures?

[Traduction]

marché, le fabricant recommandait d'utiliser deux litres par acre et il recommande maintenant d'en utiliser un litre par acre. Peut-être ainsi le produit ne protège-t-il pas les terres des mauvaises herbes aussi longtemps, mais de nombreux agriculteurs suivent cette recommandation parce qu'il leur en coûte deux fois moins cher pour obtenir les résultats voulus. Vous pourriez dire que c'est une possibilité à laquelle ils n'ont pas songé lorsqu'ils ont mis le produit en marché. Si une entreprise peut vendre dix fois plus de son produit et en baisser le prix de 40 p. 100, elle peut avoir avantage à le faire. Et j'ai l'impression qu'elle le fera, même si ce n'est pas pour faire concurrence à d'autres entreprises.

Le sénateur Hays: On pourrait s'attendre à ce que le prix du produit, dès qu'il aura commencé à baisser, chute rapidement et que les entreprises essaient de faire concurrence à John Deere et Massey Harris dans le domaine des herbicides.

M. Latter: C'est naturel, si vous approuvez l'utilisation des produits chimiques.

Le sénateur Hays: Savez-vous à partir de quel coût cela se produirait?

M. Latter: Non.

Le sénateur Sparrow: Les pesticides causent-ils des dommages au sol lui-même, à la qualité, au point d'influer sur la productivité du sol ou ne présentent-ils un danger que s'ils s'infiltreraient dans les réservoirs d'eau?

M. Latter: A ma connaissance, il n'a jamais été démontré que les pesticides dégradent le sol de quelque façon que ce soit. Des tests sur l'utilisation de 2,4-D ont eu lieu à Regina et on a découvert aucun changement radical dans les sols. Les pesticides vont nuire à la microflore pendant un certain temps, mais ils peuvent également en favoriser la croissance. Certains produits chimiques se décomposent plus rapidement de nos jours parce que les microbes qui s'en nourrissent sont plus nombreux. Pour répondre à votre question, aucune étude n'a démontré que les produits chimiques dégradent à eux seuls les sols.

Le sénateur Sparrow: La Manitoba-North Dakota No-Till Association va comparaître devant ce comité. Elle indiquait, dans un mémoire présenté avant la parution de notre rapport *Nos sols dégradés*, qu'une livre du constituant actif du produit 2,4-D coûte aux entreprises agricoles 2,36\$, alors que la même quantité du Roundup coûte 32\$. Ces prix sont nettement surfaits. Qu'en pensez-vous?

M. Latter: Ce n'est pas le coût du constituant par livre qui compte, mais son coût par l'acre. Le produit Roundup coûte sans aucun doute plus cher par acre que le 2,4-D. À mon avis, les affirmations contenues dans ce mémoire ne sont pas très significatives. Ainsi, un produit peut coûter 1 million de dollars la livre, mais seulement 4\$ par acre à l'agriculteur.

Le sénateur Sparrow: Cela revient à ce que vous disiez. Combien les produits 2,4-D et Roundup coûtent-ils par acre?

M. Latter: Le Roundup coûte probablement 30\$ par acre et le 2,4-D 1,50\$.

Le sénateur Sparrow: Les chiffres sont donc à peu près les mêmes?

[Text]

Mr. Latter: Yes. Also, there may be other ingredients which have a high cost per pound but may only cost the farmer \$4 or \$5 per acre.

Senator Sparrow: Such as the difference in cost for the active ingredients of 2,4-D, and Roundup?

Mr. Latter: Yes. Even there, there is quite a difference in cost. 2,4-D is an old product which has been on the market for some time, so it is not a good one to use for comparisons.

Senator Sparrow: Outside the cost of research, the development of the active ingredient would probably be no greater.

Mr. Latter: I do not know. I am sure that if you had a competent chemist you could determine the cost. I do not think it costs very much to produce a pound of Roundup. However, Decis, which is used for grass hoppers, is very expensive to produce because of its technical nature, but that does not mean that it is more expensive for farmers to use. There is quite a variation in the cost of producing these products, and in my opinion Roundup would not be very expensive to produce.

Senator Sparrow: Do we import many herbicides or pesticides from countries other than the United States, and is the cost of these products cheaper than the products coming from the United States?

Mr. Latter: No. The market tends to settle out on a world level as far as the ones we are involved with are concerned. Our company imports from Germany, Britain, France and Israel. Other companies import from Japan and indirectly from Brazil. Italy is a potential supplier and there are products on our market that originate there.

Senator Sparrow: So international pricing is similar for similar products.

Mr. Latter: Yes. However, for example, trifluralin could be imported from Italy much cheaper, if we were allowed to do so. That is because the world price is lower than the Canadian price.

Senator Sparrow: Why can't we import it from Italy then?

Mr. Latter: Because of the PSR. Italy is not registered as a source.

Senator Hays: Does your group provide the same services as a fertilizing company? For example, do you test soils for farmers and inform them how much chemicals they will need? Fertilizer companies will tell farmers how much they are going to need and what it will cost. Many farmers buy just prior to year-end because of their ability to report on a cash basis and so on. It is very difficult for farmers to determine the chemicals they should use. Many farmers use the same chemicals year after year, perhaps because of tradition or because they may not be informed of what they should use. I have often thought that if farmers could get reliable, unbiased advice on what the best combination of chemicals for their particular farm would be in a given year, it would be helpful. Each farmer is unique. Do you provide that service?

[Traduction]

M. Latter: Oui. Il existe peut-être d'autres constituants qui coûtent très cher la livre, mais ne reviennent qu'à 4 ou 5 \$ par acre pour l'agriculteur.

Le sénateur Sparrow: Comme pour les constituants actifs des 2,4-D et Roundup?

M. Latter: Oui. Même là les coûts diffèrent énormément. Le produit 2,4-D est sur le marché depuis un certain temps. La comparaison n'est donc pas bonne.

Le sénateur Sparrow: Si l'on ne tient pas compte du coût des recherches, l'élaboration du constituant actif ne coûterait probablement pas plus cher.

M. Latter: Je ne sais pas. Un chimiste compétent pourrait certainement aider à déterminer les coûts. Je ne crois pas qu'il soit très coûteux de produire une livre de Roundup. Toutefois, le pesticide Decis utilisé pour détruire les sauterelles coûte très cher à produire étant donné sa nature technique, mais il n'est pas nécessairement plus cher d'utilisation pour les agriculteurs. Le coût de production de ces différents produits varie énormément et, à mon avis, celui du produit Roundup ne serait pas très élevé.

Le sénateur Sparrow: Importons-nous de nombreux herbicides ou pesticides d'autres pays que les États-Unis et ces produits coûtent-ils moins cher que ceux importés des États-Unis?

M. Latter: Non. Les prix du marché tendent à être uniformes au niveau mondial, du moins en ce qui concerne le produit en question. Notre entreprise importe d'Allemagne, de Grande-Bretagne, de France et d'Israël. D'autres entreprises importent du Japon et, indirectement, du Brésil. L'Italie peut également fournir ce type de produits et nous en trouvons quelques-uns ici.

Le sénateur Sparrow: Les prix sont donc les mêmes dans tous les pays du monde pour les produits semblables.

M. Latter: Oui. Toutefois, le Trifluraline coûterait beaucoup moins cher si on pouvait l'importer d'Italie, parce que le prix mondial est plus bas que le prix canadien.

Le sénateur Sparrow: Pourquoi ne pouvons-nous pas l'importer d'Italie alors?

M. Latter: En raison de l'homologation spécifique aux produits. L'Italie n'est pas un pays homologué.

Le sénateur Hays: Votre groupe fournit-il les mêmes services qu'un fabricant d'engrais? Par exemple, testez-vous les sols pour les agriculteurs afin de leur dire quelle quantité d'herbicides il leur faudrait utiliser? Les fabricants d'engrais disent aux fermiers de quelle quantité ils auront besoin et ce qu'il leur en coûtera. De nombreux agriculteurs achètent les produits nécessaires juste à la fin de l'année entre autres, parce qu'ils peuvent ainsi en faire la déclaration selon la méthode de la comptabilité de caisse. Il est très difficile pour les agriculteurs de déterminer quels produits chimiques ils devraient utiliser. Nombre d'agriculteurs utilisent les mêmes produits d'une année à l'autre peut-être par habitude ou parce qu'ils ne savent pas ce qu'ils devraient utiliser. J'ai souvent pensé qu'il leur serait utile d'obtenir des conseils fiables et objectifs sur la meilleure com-

[Text]

Mr. Latter: We do not provide that service and, up until now, it has not been provided in an organized way at all. Farmers have, of course, been able to consult with the universities, who dig and test on field days, and there is a great deal of extension work, done by the government. To a certain extent, the companies have done extension work but not to the extent that you are talking about.

However, it is changing somewhat. I know that the Alberta and Saskatchewan Wheat Pools now provide a service to the farmer whereby the farmer can go in with an identified weed problem and particulars as to the crop he intends to grow on the acreage he farms. For instance, a farmer could say, "I have wild oats but I have some foxtail and mustard, et cetera, and I would like to control them with one shot." The wheat pool can provide the farmer with a printout of all the chemicals that are registered and sold by all of these organizations and what the cost of these chemicals is and thereby come up with a recommendation. In effect, it can say what the least-cost is for what is on the market.

The same applies to fertilizer. If the farmer plugs in his fertilizer analysis, he will get the same service. He can then go home with a hard copy of exactly what products he should buy and how much of them to use. They are easily converted so that he can obtain the rates in acres, if he wants that, and how much water to use, et cetera. That is the coming technology and it is something I think farmers should certainly use. In fact, I am surprised that not more farmers use it, because in 15 minutes you can have a hard copy of exactly what to do with your land.

Senator Hays: In other words, you are telling us a farmer can input the crop history on his land; what kind of fertilizers he has applied in the past; what kind of chemicals he has used; what kind of weeds he has; and, what he intends to grow on his land this year; and that they now have the ability to manipulate the information to come up with the chemicals that he might use to solve his particular problems; they can come up with the price of the chemicals and say if there are alternatives and so on. If such a service were available, that would be very useful, it seems to me; it is the kind of thing I would have thought a marketer such as your organization would have been thinking of doing.

Mr. Latter: We really are an extension of the buying arm of our members. We are not supposed to get into marketing, per se. We are the product development and formulation end and we rely on the three wheat pools and Federated in the west to do the marketing of the products for us. As I have said, Alberta and Saskatchewan, I think, have a very slick program in place now, and that could be very useful.

Senator Hays: Thank you.

Senator Sparrow: Mr. Latter, from listening to our questioning and the discussion today, in your opinion is there anything that we have forgotten to ask you about that you can now

[Traduction]

binaison de produits chimiques qui devraient être utilisée sur leur ferme une certaine année. Chaque cas est particulier. Offrez-vous ce service?

M. Latter: Nous ne l'offrons pas et il n'a pas jusqu'à maintenant été offert de façon organisée. Les agriculteurs ont bien sûr la possibilité de consulter les universités qui font des études sur le terrain et les services du gouvernement qui font énormément de travail à cet égard. Les fabricants ont également fait des études dans ce sens, mais pas dans la mesure à laquelle vous faites allusion.

La situation est toutefois en train de changer. Je sais que les syndicats du blé de l'Alberta et de la Saskatchewan peuvent donner des conseils à un agriculteur qui leur présente toutes les données de son problème et des produits qu'il entend cultiver sur ses terres. Un agriculteur peut donc dire à un de ces syndicats: «J'ai de la folle avoine ainsi que du vulpis des prés et de la moutarde, et je voudrais m'en débarrasser d'un coup». Le syndicat du blé peut alors fournir à l'agriculteur la liste imprimée de tous les produits chimiques homologués et vendus par toutes ces organisations, le prix de ces produits chimiques et ainsi lui recommander le produit en vente sur le marché qui lui coûterait le moins cher.

Le même service est offert pour les engrais. Si l'agriculteur désire savoir quel engrais utiliser, on analysera ses données de la même façon. L'agriculteur pourra rentrer à la maison avec la liste imprimée des produits qu'il devrait acheter et la quantité qu'il devrait utiliser. De plus, il peut facilement tirer de l'analyse le coût à l'acre, au besoin, et quelle quantité d'eau utiliser. C'est la nouvelle technologie dont les agriculteurs devraient à mon avis profiter. En fait, je suis surpris que si peu d'agriculteurs aient recours à ce service car, en quinze minutes, ils peuvent obtenir un imprimé d'ordinateur indiquant exactement quoi faire avec leur terre.

Le sénateur Hays: Vous nous dites, en d'autres termes, qu'un agriculteur peut, à partir de toutes les données sur ses terres, à savoir les types d'engrais utilisés dans le passé, les types de produits chimiques utilisés, le type de mauvaises herbes sur ses terres et les produits devant être cultivés, savoir quel produit chimique utiliser pour résoudre ses problèmes, le prix de ce produit chimique et toutes les solutions possibles. Un service de ce type serait sans conteste très utile et il me semble qu'une entreprise de commercialisation comme la vôtre devrait penser à en assurer un.

M. Latter: En fait, nous aidons nos membres dans leurs achats. Nous ne sommes pas censés faire la commercialisation des produits. Nous élaborons et préparons les produits et nous comptons sur les trois syndicats du blé de l'Ouest pour les commercialiser pour nous. Je le répète, l'Alberta et la Saskatchewan ont à mon avis mis sur pied un très bon programme qui pourrait être très utile.

Le sénateur Hays: Je vous remercie.

Le sénateur Sparrow: M. Latter, d'après ce que vous avez entendu ici aujourd'hui, y a-t-il quelques points que nous n'avons pas touchés et dont vous voudriez maintenant faire

[Text]

think of that you might put on the record? Is there any report you might make, or have we covered it all?

Mr. Latter: Certainly from my standpoint you have covered most of the areas that I have concern about. I hope I have been able to provide you with a little clearer explanation of some things, because it is a pretty complex topic. However, I certainly feel comfortable that we have had a very good airing here today of the matter; I have been asked questions on most of the concerns that we have had, and certainly I have been able to get across the points that we hoped to make with this committee.

Senator Sparrow: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: If there are no further questions, I will thank Mr. Latter on behalf of this committee for his attendance here today. We have had a very interesting discussion.

Mr. Latter: Mr. Chairman, thank you for the opportunity to appear before your committee.

The Chairman: We may need to call on you again for your advice on how to keep the prices down.

The committee adjourned.

[Traduction]

état? Avez-vous quelque chose à ajouter ou avons-nous touché à tout?

M. Latter: D'après moi, vous avez touché à la plupart des domaines qui me préoccupent. J'espère que j'ai réussi à vous donner des explications plus claires sur certaines questions, car c'est un sujet assez complexe. Nous avons à mon avis très bien discuté de la question ici aujourd'hui et on m'a posé des questions sur la plupart des préoccupations que nous avons. J'ai sans aucun doute pu faire valoir les points que nous espérions faire valoir devant le Comité.

Le sénateur Sparrow: Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, je vais remercier M. Latter, au nom du Comité, d'avoir bien voulu venir témoigner devant nous aujourd'hui. Nous avons eu une discussion très intéressante.

M. Latter: Je vous remercie, monsieur le président, de m'avoir donné l'occasion de témoigner devant votre Comité.

Le président: Peut-être aurons-nous de nouveau à faire appel à vos conseils sur la façon de maintenir les prix à un bas niveau.

Le Comité suspend ses travaux.

APPENDIX "AGR-9-A"

Appendix A

COMPARISON

World Prices of Pesticides vs Canadian Prices

<u>Product</u>	<u>Activity</u>	<u>Product Size</u>	<u>Estimated Distributor Price - New Source*</u>	<u>Current Canadian Price</u>
Trifluralin (Treflan)	545 g/L	8.5 L	\$69.25	\$ 88.00
Savings per container = 21%				
Savings on \$50,000,000 of Trifluralin sales = \$10,500,000				
Alachlor (Lasso)	480 g/L	20 L	\$92.45	\$100.00
Savings per container = 7.5%				
Savings on \$8,000,000 of Lasso sales = \$600,000				
Atrazine	500 g/L	10 L	\$43.50 (late '70s)	\$ 30.00 (1984)
Savings per container = 30%				
Savings on \$10,000,000 of Atrazine sales = \$3,000,000				

*Distributor prices based on allowing new sources of technical into Canada.



Agriculture Canada

FOOD PRODUCTION AND INSPECTION BRANCH DIRECTION GÉNÉRALE PRODUCTION ET INSPECTION DES ALIMENTS	DATE February 1, 1984	R-1-219
	PESTICIDES	
MEMORANDUM TO REGISTRANTS		

RE: PRODUCT SPECIFIC REGISTRATION POLICY - PESTICIDES

1. INTRODUCTION

The purpose of this memorandum is to request the comments of registrants and applicants for registration of pest control products on some new proposals relative to Product Specific Registration (PSR).

PSR was introduced September 8, 1980 in relation to two separate issues:

1. Pressure from industry to recognize data ownership.
2. Concern about microcontaminants in active ingredients, e.g., dioxins, nitrosamines.

These two peaked at about the same time and PSR was designed to meet both needs.

PSR is based on two principles: the source of the active ingredient used in each formulated product must be known and each active ingredient from each source must have its own supporting data base.

PSR recognizes the uniqueness of each source, especially with respect to contaminants and also entails, indirectly, a degree of data protection.

This policy has netted some real and significant benefits.

After September 8, 1980 applications for registration of new products or for most amendments to existing products were not processed until there was an updated chemistry package including specifications to 0.1% and information on microcontaminant potential. An index to all the data was also essential. These have both proved invaluable in explaining regulatory positions and responding to enquiries.

In 1982, a proposal was put forward for registration of active ingredients to strengthen the regulatory process and streamline PSR operations. Industry was consulted by means of a memorandum and meeting and responded favourably. This process has been described in Memorandum T-1-241, dated October 1, 1983.

In spite of the benefits of PSR, 3 years of experience has highlighted certain weaknesses that must be corrected.

2. CURRENT PSR

2.1 Uniqueness of Source

Data collected over the last 3 years, has confirmed the variability inherent in large-scale manufacturing operations, even within the same plant. This weakens the scientific basis for current policy. Against this background it is necessary to acknowledge the differences in detailed chemistry among sources and to deal with the more complex question of the biological significance of their differences.

By accepting the principle of data generation via industry task forces these situations are, in reality, already being recognized. See Memorandum R-1-216.

2.2 New Data

Currently there are approximately 500 active ingredients contained in registered products. Some, those registered in recent years, have data bases which meet modern requirements of safety, merit and value. Many, however, have data bases which do not meet these requirements.

In spite of these differences, the conditions for registration of new sources of active ingredients remain the same for all, i.e. full supporting data package. As a result inequities exist and little new data is being generated.

The current policy provides no incentive for existing sources of active ingredients to improve data. This is, of course, not a serious consideration for the recently registered active ingredients which have a full, modern data base, but is definitely a problem for the older actives, many of which have inadequate supporting data. Current PSR policy effectively blocks newcomers and protects all existing actives, no matter how inadequate the data base, and it does this in perpetuity.

At the same time, data requirements i.e. a full data package, for new sources of old actives are so very onerous that not a single new source has been accepted since PSR started in 1980. Many companies have indicated that they would be willing to do some work, but simple economics preclude developing the whole package. Since current policy does not provide for recognition of a partial data update, we are obliged to refuse companies that are willing to produce at least a portion of the needed data. As a result of these conflicting positions, progress towards full data packages is effectively thwarted.

2.3 New Active Ingredients

The current PSR policy does encourage new active ingredients because it provides an endless period of protection by requiring new sources to produce full data packages.

2.4 New Sources

For reasons outlined in 2.1, there are no new emerging sources of old active ingredients. This may limit competitive market forces and possibly be a disadvantage to some segments of industry as well as to users.

2.5 Basic Manufacturers and Formulators

Current PSR policy has accorded an unreasonable amount of data protection to basic manufacturers. In effect, their data is protected in perpetuity and there is no incentive to update data bases. In addition, this policy has virtually halted registration of alternate sources of active ingredients, thereby limiting competition within the industry.

3. NEW PSR PROPOSAL

The new PSR proposal entails two active ingredient categories.

3.1 New Active Ingredient Category (Post 1980 & 15-year time clock running)

This category encompasses active ingredients which are at some stage of a 15-year period post first registration or re-evaluation: i.e., active ingredients registered for the first time or re-evaluated after September 8, 1980. New sources of active ingredient that fall within these parameters will have to supply a full supporting data package.

3.2 Generic Category (15-year time clock lapsed)

This category encompasses active ingredients where the 15-year period has elapsed and new sources must supply only a minimum of data.

4. PSR INTERIM

To bridge the change from PSR current to PSR proposed an interim PSR policy is proposed as follows. For PSR Interim, three categories of active ingredients are suggested.

4.1 New Active Ingredient Category

Same as in PSR proposed.

4.2 Intermediate Category

This category consists of active ingredients whose first registration pre-dated September 8, 1980 or which were not re-evaluated after that time. With these active ingredients there is at least some data which meets modern standards. New sources will be required to fill certain data gaps. It is currently proposed that all of these active ingredients will become generic in 1995 and that this intermediate category will no longer exist after that time. There will be opportunity for further discussion of this point.

4.3 Generic Category

The Generic Category will include those active ingredients for which the data is virtually non-existent or is outdated. Again, new sources will supply only a minimum of data and these actives will become priorities for re-evaluation.

5. CATEGORIZATION OF ACTIVE INGREDIENTS

For New Registered Active Ingredients the standards are relatively straightforward, i.e., registered for the first time or re-evaluated after September 8, 1980. To distinguish between the Intermediate and Generic Categories the following is proposed.

5.1 Intermediate

One or more of following studies or groups of studies post-dates 1970:

- 1) 2-year chronic feeding (rat)
- 2) Oncogenicity (rat) or 1 and 2 may be done as 3
- 3) Combined oncogenicity/chronic feeding (rat)
- 4) Oncogenicity (mouse)
- 5) Multigeneration (rat) and teratology (2 species).

OR

as an alternative to all the above.

- 6) Negotiable.

The "or Negotiable" indicates that where none of the studies listed post-date 1970, but the company feels that they have put a significant effort into some portion of the data base, e.g., environmental studies, the company can make the case for intermediate category.

5.2 Generic

Where neither of these conditions is met, the active will be considered generic. To establish categories, indexes will be used. If the index is not adequate to determine which studies are available and when they were carried out, initially there will be a period of grace, but eventually it will be assumed that the active ingredient is generic.

6. ACTION ON RECEIPT OF APPLICATION FOR REGISTRATION FOR A NEW SOURCE

The following course of action is proposed on receipt of an application to register a new source of active ingredient. First, the new source must be shown to be chemically equivalent to the old. This can only be done case by case by means of the product chemistry.

The index of the original source or sources will be scanned. The original source or sources will be categorized. All sources will be categorized in the same way. If one is intermediate, all will be.

The registrant(s) of original source(s) will then be informed that there is a company interested in marketing a new source and the older sources have therefore been categorized. The original source for sources will be given a period of time to challenge the category.

After that, negotiations will commence for the appropriate data package with the new source. The original source or sources will be kept informed. All the data, both the original and the new data, will be pooled and used to support all sources.

For a new source of an intermediate category active ingredient a significant effort in terms of data will be expected. For a new source of a generic compound, the new registrant will be expected to provide some minor studies. The generic compounds will become priorities for re-evaluation.

Table 1 provides an outline of PSR Interim.

Table 1

PSR INTERIM

New Registered Active Ingredient	Intermediate Active Ingredient	Generic Active Ingredient
Supporting data package is good. (registered post Sept. 8, 1980)	Some data meets relatively modern standards.	Data virtually non-existent or badly outdated.
Require full data package of new source.	New sources required to fill some data gaps.	New sources to supply a minimum of data.
Obtain very little new data, i.e., virtually no new sources during this time. This is not serious as existing data packages are good.	Some data can be obtained from new sources. All data pooled to support all registered sources. Total data base improved and new sources become available.	Priorities for re-evaluation.

7. OTHER POSSIBILITIES

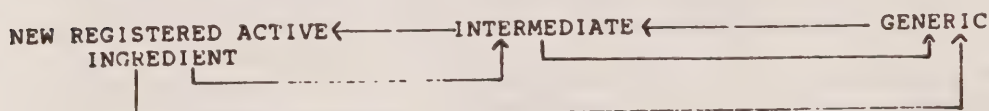
The new PSR Proposal, which includes two categories only, i.e., New Active Ingredient Category and Generic Category, sacrifices some of the better points of the Interim PSR.

For example, if active ingredients go directly from the New Registered Active Ingredient Category to the Generic Category after 15 years, there is no incentive to keep data packages updated.

The only way to do so is by a very regular cycle of re-evaluation where the initiative for updating a package resides with the federal government.

The ideal system would be one that encourages voluntary submission of data by companies striving to keep their data bases as current as possible.

If the interim form of PSR works, there may be a possibility of maintaining the Intermediate category of active ingredients with the following possible movement of actives between categories.



7.1 Generic to Intermediate

This would be possible in Interim PSR. If an older source wishes to partially update their data package, the option should be open to move into the intermediate category.

7.2 Intermediate to New Registered Active

This possibility provides incentive to keep data updated. It would, however, mean that for some active ingredients, new sources would be totally blocked. At the moment this is not being considered as a serious option.

7.3 Intermediate to Generic

The proposed PSR indicates that this would happen to all Intermediates in 1995. If experience with the Intermediate category is good, this could be reconsidered.

7.4 New Registered Active Ingredient to Intermediate

This again is a possibility for serious consideration if the Intermediate category proves viable. It would encourage registrants to keep packages somewhat up-to-date, but would not block new sources.

7.5 New Registered Active Ingredient to Generic

This is proposed for all active ingredients after the 15 years are up, but again may be reconsidered if the Intermediate category is viable.

One possibility that is not shown is the category New Registered Active Ingredient remaining so beyond the 15 years, if the data base is kept up-to-date. Again, this would block new sources, but does have the merit of encouraging registrants to keep data bases updated. It is not being considered favourably at this time.

Table 2 illustrates again the 3 types of PSR and the categories in them.

TABLE 2
PSR TYPES AND CATEGORIES

PSR Current ONE Category	PSR Interim THREE Categories	PSR Proposed TWO Categories
1. New Registered Active Ingredient	1. New Registered Active Ingredient 2. Intermediate 3. Generic	1. New Registered Active Ingredient 2. Generic

8. RE-EVALUATION

PSR will apply to data submitted in response to re-evaluation in both single and multiple source situations. Sources in the market which do not commit to product data will be removed.

8.1 One Source

Upon completing the data gaps, the sole source will enjoy a 15 year period during which new sources will have to fill the same gaps and/or any left after the re-evaluation process is completed.

8.2 More than One Source

Data gaps may be filled by all manufacturers working together as a task force, or each source may fill data gaps separately.

8.3 New Sources

New Sources coming onto the market during the fifteen year period after the re-evaluation will have to do one of the following:

- reproduce a full data package if that was what resulted from the re-evaluation.
- reproduce studies that were carried out under the reevaluation
- and/or fill gaps left after the re-evaluation process was completed.

Any negotiations on the above will be done with the full knowledge of the source(s) involved in the original re-evaluation.

8.4 Start of Fifteen Years

The start time for the 15 years will be negotiable on each re-evaluation.

9. PSR AND IBT

As the IBT situation is analagous to a re-evaluation, the general guidelines for re-evaluation will apply.

10. DATA SUBMITTED FOR PURPOSES OF THE FOOD AND DRUGS ACT

Data developed and submitted to fulfill requirements of the Food and Drugs Act are not covered by the proposals contained in this Memorandum. This includes crop residue data and the one-year dog feeding studies which are used exclusively by the Foods Directorate in establishing Maximum Residue Limits (MRLs).

11. DATE FOR INDUSTRY, GOVERNMENT MEETING

May 1, 1984 at 9:00 A.M. has been set aside for a meeting between Agriculture Canada and the pesticides industry to discuss these proposals. The meeting will take place in the Main Conference Room, K.W. Neatby Building, Central Experimental Farm, Ottawa, Ontario.

12. DATA SUBMITTED IN SUPPORT OF EFFICACY

The above will be handled by separate memorandum.

S.W. Ormrod
Director
Pesticides Division

Distribution: RG KP KR PP PW PX

APPENDICE «AGR-9-A»

Annexe A

COMPARAISON

Des prix mondiaux des pesticides avec les prix canadiens

<u>Produits</u>	<u>Activité</u>	<u>Format</u>	<u>Prix estimatif pour le distributeur nouvelle source*</u>	<u>Prix canadiens actuels</u>
Trifluraline (Treflan)	545 g/L	8,5 L	69,25 \$	88 \$
Economie par paquet = 21 p. 100 Economie réalisée sur des ventes de 50 millions de dollars de trifluraline: 10 500 000 \$				
Alachlor (Lasso)	480 g/L	20 L	92,45 \$	100 \$
Economie par paquet = 7,5 p. 100 Economie réalisée sur des ventes de 8 millions de dollars de Lasso = 600 000 \$				
Atrazine	500 g/L	10 L	43,50 \$ (fin des années 70)	30 \$ (1984)
Economie par paquet = 30 p. 100 Economie réalisée sur des ventes de 10 millions de dollars d'Atrazine = 3 000 000 \$				

* Prix du distributeur basé sur l'entrée autorisée au Canada de nouvelles sources techniques.



Agriculture Canada

FOOD PRODUCTION AND INSPECTION BRANCH	DIRECTION GÉNÉRALE, PRODUCTION ET INSPECTION DES ALIMENTS	DATE le 1er février 1984	R-1-219
		PESTICIDES	
CIRCULAIRE AUX TITULAIRES D'ENREGISTREMENT			

OBJET: HOMOLOGATION SPECIFIQUE AUX PRODUITS (H.S.P.)

1. INTRODUCTION

Le but de cette circulaire est d'expliquer aux titulaires et aux demandeurs d'une homologation les nouvelles propositions concernant l'homologation spécifique au produit (H.S.P.).

Il s'agit d'une nouvelle politique qui a été introduite le 8 septembre 1980, dans le but de traiter deux questions bien distinctes:

- 1 La pression exercée par les membres de l'industrie qui cherchent faire reconnaître leurs droits de propriété dans les données.
- 2 Les micro-contaminants contenus dans les ingrédients actifs. P. ex., les dioxines et les nitrosamines.

Ces deux questions ont été soulevées à peu près en même temps et la mention de leurs besoins respectifs a trouvé place dans la politique de l'H.S.P.

L'H.S.P. est basée sur deux principes: la source de l'ingrédient actif dans chaque produit formulé doit être connue; chaque ingrédient actif de chaque source doit s'appuyer sur sa propre base de données.

Ces principes tiennent compte de la spécificité de chaque source et, plus particulièrement, en ce qui concerne les contaminants; ils confèrent également, quoique indirectement, un certain degré de protection aux données.

Cette politique nous a procuré des avantages réels et significatifs.

Depuis le 8 septembre 1980, l'on ne traite les demandes d'homologation, relatives soit à de nouveaux produits, soit à la plupart des modifications devant être apportés aux produits déjà existants, qu'après avoir reçu un jeu complet de documentation à leur appui, dûment mis à jour, à l'égard de la chimie du produit.

y compris les spécifications (jusqu'à 0.1%) et les renseignements concernant le potentiel de micro-contaminants. Il est également nécessaire de dresser un index de toutes ces données. Ces renseignements se sont avérés extrêmement utiles quand il s'est agi d'expliquer notre position concernant la réglementation, ou de répondre aux questions qui nous sont posées.

En 1982, on a suggéré d'homologuer les ingrédients actifs pour renforcer le processus de réglementation et améliorer la mise en oeuvre de l'H.S.P. On a consulté différents membres de l'industrie, par le biais d'une circulaire à la profession et d'une réunion spéciale, et nous avons reçu des réponses favorables de la part de toutes les personnes que nous avons contactées. Ce processus a été décrit dans la Circulaire T-1-241, datée du 1^{er} octobre 1983.

En dépit des avantages que nous en avons découlés, l'expérience acquise au cours des trois dernières années a fait ressortir les quelques faiblesses de l'H.S.P., qui devront être corrigées à l'avenir.

2. LA POLITIQUE H.S.P. ACTUELLE

2.1 Spécificité de la source des données

Les données recueillies au cours des trois dernières années ont confirmé les écarts inhérents aux opérations de fabrication de grande envergure, même à l'intérieur d'une seule usine. Ceci érode la base scientifique sur laquelle repose notre politique actuelle. A cause de cela, il est maintenant nécessaire de se rendre compte des différences qui existent, en chimie spécifique, entre les diverses sources de données et aussi de traiter les questions plus complexes de la portée biologique de ces divergences.

En acceptant le principe de la production de données par l'entremise d'un groupe de travail formé de membres de l'industrie, ces situations sont, en réalité, déjà en voie d'être reconnues. Voir la Circulaire R-1-216.

2.2 Nouvelles Données

On compte, en ce moment, approximativement 500 ingrédients actifs qui entrent dans la composition des produits homologués. Quelques-uns d'entre eux, c.-à-d., ceux qui ont été homologués au cours de ces dernières années, révèlent des bases de données qui répondent aux exigences modernes relatives à leur innocuité, leurs avantages et leur valeur. Par contre, plusieurs d'entre eux reposent sur des bases de données qui ne satisfont pas à ces exigences.

Malgré ces différences, les modalités de l'homologation d'une nouvelle source d'ingrédients actifs demeurent les mêmes dans l'ensemble, c.-à-d., qu'il faut exiger un jeu complet de données, pour appuyer chaque demande d'homologation. Compte tenu de cette situation, il s'y présente toujours des irrégularités, de sorte que très peu de nouvelles données sont élaborées. -

La politique actuelle n'est pas propice à stimuler l'amélioration des données relatives aux sources existantes d'ingrédients actifs. Ceci, bien sûr, ne constitue pas un problème majeur quand il s'agit d'ingrédients actifs homologués tout récemment, lesquels sont fondés sur des données modernes et complètes, mais cela crée un réel problème pour les anciens ingrédients, dont la plupart ne sont pas appuyés sur des données suffisantes. La politique actuelle de l'H.S.P. bloque, en réalité, le chemin à toute homologation de nouveaux ingrédients, tandis qu'elle favorise tous les ingrédients existants, quelle que soit l'inégalité de leur base de données, et cela se continue indéfiniment.

Par la même occasion, les données requises, c.-à-d., un jeu complet de données auxquelles doivent correspondre les nouvelles sources des anciens ingrédients actifs, sont si onéreuses qu'aucune source nouvelle n'a été acceptée depuis que l'H.S.P. a été instauré en 1980. Plusieurs compagnies ont laissé entendre qu'elles accepteraient volontiers de générer quelques données, mais que la conjoncture économique leur rendait impossible la réalisation d'un jeu complet de données. Puisque la politique actuelle ne permet pas d'élaborer des données partielles, nous devons rejeter les demandes provenant de compagnies qui veulent effectuer au moins une partie des données nécessaires. A cause de cette situation de conflit, il a été impossible de progresser de quelque manière que ce soit dans la réalisation d'un jeu complet de données.

2.3 Nouveaux Ingrédients Actifs

La politique actuelle de l'H.S.P. favorise les nouveaux ingrédients actifs parce qu'elle leur garantit une période de protection illimitée en exigeant de nouvelles sources pour arriver à produire un jeu complet de données.

2.4 Les Sources Nouvelles

Pour les raisons précitées à la partie 2.1, il n'existe aucune source nouvelle d'anciens ingrédients actifs. Cela pourrait restreindre la compétition sur les différents marchés et serait un désavantage éventuel pour certains secteurs de l'industrie, ainsi que pour quelques utilisateurs.

2.5 Les fabricants d'ingrédients de base et les formulateurs

La présente politique de l'HSP accorde un montant déraisonnable de protection des données au fabricant de base. En fait, ces données sont protégées à perpétuité et il n'existe aucun motif de mettre à jour les bases de données. De plus, cette politique a, pour ainsi dire, arrêté l'enregistrement d'autres sources de matières actives et, par conséquent, a limité la compétition au sein de l'industrie.

3. NOUVEAU PROJET D'UNE H.S.P. PROPOSE

La nouvelle proposition d'H.S.P. comprend deux catégories:

3.1 Nouvelle catégorie d'ingrédients actifs (après 1980, alors que la période de 15 ans débutait)

Cette catégorie comprend les ingrédients actifs qui sont à un tel stage de la période de 15 années après l'enregistrement originel ou de la ré-évaluation, c.-à-d., les ingrédients actifs homologués pour la première fois ou ré-évalués après le 8 septembre 1980. Les nouvelles sources d'ingrédients actifs qui se rangent dans cette catégorie devront être appuyées par un jeu complet de données.

3.2 Catégorie générique (une fois que la période de 15 années est écoulée).

Cette catégorie englobe les ingrédients actifs, après que la période de 15 ans est terminée, et une fois que les nouvelles sources ne sont tenues de soumettre qu'un minimum de données.

4. H.S.P. intermédiaire

Pour rendre plus facile le passage de la politique actuelle, de l'H.S.P. à celle que nous proposons d'établir, nous suggérons l'élaboration d'une politique relative à une H.P.S. intermédiaire, qui comprendrait trois catégories d'ingrédients actifs.

4.1 Catégorie de nouveaux ingrédients actifs

La suggestion est la même que pour l'H.S.P. qui est proposée.

4.2 La catégorie intermédiaire

Cette catégorie inclut les ingrédients actifs qui ont été homologués pour la première fois avant le 8 septembre 1980, ou qui ne furent pas ré-évalués après cette date. Parmi ces ingrédients actifs, l'on retrouve au moins quelques données qui satisfont aux exigences modernes, tandis que les nouvelles sources devront combler certaines lacunes dans les données. On suggère que tous ces ingrédients actifs soient appelés à devenir génériques en 1995, et que cette catégorie intermédiaire cesse d'exister passé cette date. Nous aurons l'occasion de discuter de cette question un peu plus tard.

4.3 Catégorie générique

La catégorie générique inclura ces ingrédients actifs pour lesquels il n'y a presque pas de données ou ceux où les données sont désuètes ou inexistantes. Là encore, les nouvelles sources offriront seulement un minimum de données et ces ingrédients actifs devront être soumis à une ré-évaluation prioritaire.

5. CLASSEMENT D'INGREDIENTS ACTIFS SOUS L'HSP INTERMEDIAIRE

Pour les ingrédients actifs nouvellement homologués, les normes sont assez simples, c.-à-d., qu'ils doivent avoir été homologués pour la première fois ou ré-évalués après le 8 septembre 1980. Pour établir la différence entre la catégorie intermédiaire et la catégorie générique, l'on suggère de suivre le processus suivant:

5.1 Intermédiaire

Que l'une ou plusieurs des études suivantes ou groupe d'études aient été mis sur pied après 1970.

1. deux années d'alimentation chronique (rat)
2. Oncogénicité (rat) ou les points 1 et 2 peuvent être regroupés sous le point 3.
3. Réunir l'oncogénicité et l'alimentation chronique (rat)
4. Oncogénicité (souris)
5. Plusieurs générations (rat) et tératologie (2 espèces).

OU

comme solution de rechange pour tous les points précédents.

6. Négotiable.

Le module "ou négociable" indique que lorsqu'aucune des études énumérées n'ont été conduites après 1970, mais que la compagnie considère avoir déployé suffisamment d'efforts valables dans l'élaboration d'une partie de la base de données, p. ex., les études sur l'environnement, pour être en mesure de faire valoir ses droits à la catégorie intermédiaire.

5.2 Générique

On se servira des index pour établir des catégories. Si l'index n'est pas suffisant pour déterminer quelles sont les études qui sont mises à notre portée et quand elles ont été effectuées, nous en conviendrons que l'ingrédient appartient à la catégorie générique. (Au début, on allouera une période de grâce.)

6. MESURES A PRENDRE SOUS L'HSP INTERIMAIRE QUAND L'ON RECOIT UNE DEMANDE D'HOMOLOGATION APPLICABLE A UNE SOURCE NOUVELLE

On suggère d'avoir recours au processus suivant, lorsque l'on reçoit une demande d'homologation pour une nouvelle source d'ingrédients actifs. D'abord, il doit être prouvé que la nouvelle source est équivalente, chimiquement, à l'ancienne. On ne peut vérifier ceci qu'au fur et à mesure, en se basant sur la chimie du produit.

L'index de la source (ou des sources) originelle (s) sera examiné. La source(s) ser(a) (ont) classifiée(s) en conséquence. Toutes les sources seront classifiées de la même façon. Si une des sources est intermédiaire, elles le seront toutes.

Les titulaires de la (des) source(s) originelle(s) seront informés qu'une certaine compagnie s'intéresse à vendre une nouvelle source d'ingrédients et que les sources anciennes ont donc été classifiées. On allouera à la source originelle une période de temps suffisante pour protester contre une telle classification.

Après cela, on entamera les négociations pour établir le jeu complet de données appropriées à la nouvelle source. La source ou les sources originelle(s) ser(a) (ont) informée(s) des progrès accomplis en ce sens. Toutes les données, tant originelles que récentes, seront réunies pour appuyer toutes les sources.

Pour une nouvelle source d'ingrédient actif dans la catégorie intermédiaire, on s'attendra au déploiement d'efforts significatifs pour aider à l'élaboration des données. Pour appuyer une nouvelle source d'un produit chimique générique, le nouveau titulaire doit montrer qu'il a effectué des études mineures. Les produits chimiques génériques exigeront une ré-évaluation prioritaire.

Le tableau 1 fournit un résumé de l'H.S.P. intérimaire.

Tableau 1

H.S.P. intérimaire

<u>Nouvel ingrédient actif homologué</u>	<u>Ingrédient actif intermédiaire</u>	<u>Ingrédient actif générique</u>
Le jeu de données satisfait aux exigences (si l'homologation a été faite après le 8 septembre 1980).	Certaines données répondent aux normes modernes.	Il n'y a quasiment pas de données, ou elles sont désuètes.
Exige un jeu complet de données provenant d'une nouvelle source.	De nouvelles sources sont requises pour combler certaines lacunes qui existent dans les données.	Les nouvelles sources doivent fournir un minimum de données.
N'obtient presque pas de données nouvelles; c.-à-d., qu'il n'y a eu quasiment pas de nouvelles sources au cours de cette période. Cela n'est pas sérieux puisque les groupes de données existants sont satisfaisants.	Quelques données peuvent être obtenues de nouvelles sources. Toutes les données sont groupées pour appuyer toutes les sources homologuées. Les données complètes sont améliorées et de nouvelles sources sont disponibles.	Des priorités doivent être établies pour le programme de ré-évaluation.

7. AUTRES POSSIBILITES

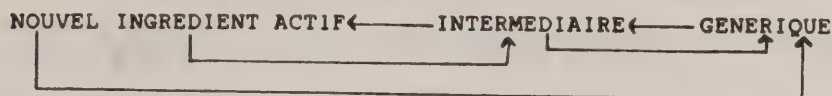
La nouvelle politique de l'H.S.P. comprend seulement deux catégories: soit la catégorie du nouvel ingrédient actif et celle, dite catégorie générique, qui ignore quelques-uns des meilleurs points de la politique H.S.P. intérimaire.

Par exemple, si après 15 ans, les ingrédients actifs sont relégués directement, de la catégorie de l'ingrédient actif nouvellement homologué à la catégorie générique, on n'est plus stimulé à tenir les données à jour.

Le seul moyen d'y parvenir serait d'établir un cycle régulier de ré-évaluation, où l'initiative à tenir les données à jour continuera à relever du gouvernement fédéral.

Le système idéal en serait un qui encourage la soumission volontaire de données de la part des compagnies qui font tout en leur possible pour maintenir leurs bases de données aussi à jour que possible.

Si la formule intérimaire de l'H.S.P. avait du succès, il y aurait peut-être une possibilité de maintenir la catégorie intérimaire des ingrédients actifs, tout en entrevoyant la possibilité de voir les changements suivants se produire entre les catégories:



7.1 de "Générique" à "Intermédiaire"

Ceci pourrait se faire dans le cadre de l'H.S.P. provisoire. Si une ancienne source voulait moderniser partiellement son jeu de données, on devrait lui permettre d'opter pour un changement vers la catégorie intermédiaire.

7.2 de "Intermédiaire" à "Nouvel ingrédient actif homologué"

Cette possibilité offre le stimulant qu'il faut pour tenir les données à jour. Cependant, cela exigerait que, dans le cas de quelques ingrédients actifs, les nouvelles sources soient complètement prohibées. A l'heure actuelle, on ne prend pas cette option au sérieux.

7.3 de "Intermédiaire" à "Générique"

Le projet de politique H.S.P. indique que cette situation se répéterait dans tous les produits intermédiaires en 1995. Si l'expérience acquise dans le traitement de la catégorie intermédiaire était jugée satisfaisante, on reconsidérerait cette possibilité.

7.4 de "Nouvel ingrédient actif" à "Intermédiaire"

Encore une fois, c'est une possibilité à considérer sérieusement, si la catégorie intermédiaire parvient à réussir. Ceci encouragerait les titulaires à tenir à jour leur jeu de données, sans entraver les nouvelles sources.

7.5 de "Nouvel ingrédient actif homologué" à "Générique"

On propose cette catégorie pour tous les ingrédients actifs au terme des 15 années, mais là encore, on pourrait reconsidérer la question si la catégorie intermédiaire parvient à réussir.

Une possibilité que nous n'avons pas illustrée serait celle de maintenir la catégorie du nouvel ingrédient actif homologué pendant plus de 15 ans, si la base de données est à jour. Une fois encore, ce procédé entraverait l'élaboration des nouvelles sources, mais aurait l'avantage d'encourager les titulaires à tenir leurs bases de données à jour. On ne considère pas cet angle de façon favorable en ce moment.

Le tableau 2 illustre, encore une fois, les trois types d'H.S.P. et leurs catégories respectives.

TABLEAU 2 TYPES ET CATEGORIES D'H.P.S.

H.S.P. actuel UNE catégorie	H.S.P. intérimaire TROIS catégories	H.S.P. proposé DEUX catégories
1. Nouvel ingrédient actif homologué	1. nouvel ingrédient actif homologué 2 intermédiaire 3. générique	1. Nouvel ingrédient actif homologué 2. générique

8. RE-EVALUATION

L'H.S.P. s'appliquera aux données soumises, à la suite d'une ré-évaluation concernant les situations portant sur les sources simples et sur les sources multiples.

Les sources présentement sur le marché qui n'acceptent pas la responsabilité de produire de données seront dorénavant retirées.

8.1 La source simple

Dans la réalisation du programme destiné à combler les lacunes des données, on allouera à la source simple une période de 15 années, pendant laquelle les nouvelles sources devront compléter les mêmes études et (ou) toute autre inachevée au moment où le procédé de ré-évaluation se terminera.

8.2 La source multiple

Les lacunes dans les données peuvent être comblées si tous les fabricants se rallient en un groupe de travail, bien que, d'autre part, chaque source peut très bien arriver aux mêmes résultats en agissant séparément.

8.3 Les Nouvelles Sources

Les nouvelles sources qui seront introduites sur le marché durant la période de 15 années suivant la ré-évaluation devront se plier aux directives suivantes:

- reproduire un jeu complet de données si la ré-évaluation l'exige;
- reproduire les études qui ont été complétées conduites sous la ré-évaluation;
- et (ou) combler les lacunes qui restent après que la ré-évaluation sera terminée.

Toute négociation concernant l'une ou l'autre de ces alternatives auront lieu avec une connaissance complète de la (des) source (s) qui auront pris part au programme original de ré-évaluation.

8.4 Début des 15 années

Le signal de départ des 15 années pourra être négocié pour chacune des ré-évaluations.

9. H.S.P. et I.B.T.

Comme la situation de l'I.B.T. ressemble beaucoup à une ré-évaluation, les mêmes lignes directrices s'y appliqueront.

10. DONNEES SOUMISES AUX TERMES DE LA LOI SUR LES ALIMENTS ET DROGUES

Les données élaborées et soumises dans le but de satisfaire aux exigences de la Loi sur les aliments et drogues ne sont pas assujetties aux suggestions offertes dans cette circulaire. Ceci inclut les données qui se rapportent au résidus des récoltes et aux études d'un ans d'alimentation des chiens qui sont utilisées exclusivement par la Direction des aliments dans l'établissement du degré de tolérance des résidus (MRLs).

11. CALENDRIER DE LA REUNION REGROUPANT L'INDUSTRIE ET LE GOUVERNEMENT

On a établi le 1^{er} mai 1984, à 9 heures, comme date de la réunion du ministère de l'Agriculture et des fabricants de pesticides, afin de discuter de ces suggestions. La rencontre aura lieu sur la Ferme expérimentale d'Ottawa, dans la Salle de conférence principale de l'Edifice K.W. Neatby.

12. DONNEES SOUMISES A L'APPUI DE L'EFFICACITE

Nous discuterons de ce sujet dans une prochaine Circulaire à la profession.

S.W. Ormrod
Directeur
Division des Pesticides

DISTRIBUTION: RG KP KR PP PW PX



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESS—TÉMOIN

From Interprovincial Cooperatives Ltd.:

Mr. David Latter, Manager, Sales and Development.

Les Coopératives interprovinciales:

M. David Latter, gérant, Ventes et développement.



First Session
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de*

Agriculture, Fisheries and Forestry

l'Agriculture, des pêches et des forêts

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, May 28, 1985

Le mardi 28 mai 1985

Issue No. 10

Fascicule n° 10

Fourth proceedings on:

Quatrième fascicule concernant:

Examination of all aspects of
the marketing of fish in Canada,
and all implications thereof

L'étude de la commercialisation du
poisson au Canada dans tous ses
aspects et répercussions

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin (or Doody)
Le Moyne	Sherwood
*MacEachen (or Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin (ou Doody)
Le Moyne	Sherwood
*MacEachen (ou Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, February 6, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Bielish:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and report upon all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the Committee have power to travel from place to place in Canada; and

That the Committee be empowered to engage the service of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination.

After debate, and —

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, du mercredi 6 février 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Bielish:

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, et à en faire rapport:

Que le Comité soit autorisé à voyager au Canada; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services des conseillers et du personnel technique, de bureau et autre dont il pourra avoir besoin aux fins de son enquête.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 28, 1985
(14)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:09 a.m., the Chairman, the Honourable Jack Marshall presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Bielish, Le Moyne, Marshall McGrand, Phillips, Sherwood and Sparrow. (7)

Other senators present: The Honourable Senators Kirby and LeBlanc (*Beauséjour*). (2)

In attendance: Mr. Pierre Touchette and Ms. Sally Rutherford, Research Officers, Research Branch, Library of Parliament; Ms. Raine Pythian, Administrative and Research Assistant to the Committee.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From British Columbia Packers Ltd:

Mr. Bruce Buchanan, Vice-Chairman.

From the Department of Fisheries and Oceans:

Mr. Peter Leitz, Market Planning/Processing Economist, Pacific Region.

The Committee continued the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Mr. Leitz and Mr. Buchanan made a statement and answered questions.

At 12:57 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 28 MAI 1985
(14)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts, se réunit aujourd'hui à 11 h 09, sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall, président.

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Bielish, Le Moyne, Marshall, McGrand, Phillips, Sherwood et Sparrow. (7)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Kirby et Leblanc (*Beauséjour*). (2)

Également présents: M. Pierre Touchette et M^{me} Sally Rutherford, attachés de recherche, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement; M^{me} Raine Pythian, adjointe administrative et attachée de recherche auprès du Comité.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

De la Société British Columbia Packers Ltée:

M. Bruce Buchanan, vice-président du Conseil.

Du Ministère des Pêches et des Océans:

M. Peter Leitz, économiste de la planification de commercialisation et de transformation, région du Pacifique.

Le Comité poursuit l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

MM. Leitz et Buchanan font chacun une déclaration et répondent aux questions.

À 12 h 57, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATESTÉ:

Le greffier du Comité

Diane Deschamps

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, May 28, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Senator Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, today we are going to resume our study on the marketing of fish. I want to apologize for the delays over the past three weeks. I felt I had a commitment to the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry to finish up the study on soil at risk; your chairman was away for three weeks on a pilgrimage to Europe with the Department of Veterans Affairs, because the Whip was good enough to allow me to take his place for part of the trip.

I have made out a schedule for the future meetings to the end of this month and for the month of June. You will be getting copies of the dates. Senator Phillips has provided us with a time slot apart from the Tuesday mornings, and that will be at 4 o'clock on Thursday afternoons. For any meetings other than the marketing of fish, that time slot will be available, and it will be up to the steering committee to decide. That is the way the schedule will work for the rest of the session, and I will stick to that schedule. The only thing that would cause us to digress from it would be an order from the Senate itself.

We are pleased to have with us today from the British Columbia Packers Limited, Mr. Bruce Buchanan, the Vice-Chairman; and also from the Department of Fisheries and Oceans Mr. Peter Leitz, Marketing Planning and Processing Sector Economist for the Pacific Region. They have decided to present both papers individually, and we will not have any interruptions between them. We can then direct questions to both of them, depending on the subject, and they will be able to reply.

I should say, honourable senators, that there will be a steering committee meeting immediately after this meeting.

Mr. Leitz, would you like to start?

Mr. Peter Leitz, Economist, Pacific Headquarters, Department of Fisheries and Oceans: Thank you, Mr. Chairman. Initially, I should like to present an outline of the paper. The first part of it will be on a background section outlining the importance of the fishing industry to British Columbia. The second aspect will be industry performance during a fairly interesting period, from 1979 to 1983, a period when there were a number of problems in marketing fish. The next section will be devoted to the industry response to those marketing problems. There will then be a section on opportunities for growth and profit, and finally what measures are necessary to achieve the various opportunities.

Fishing is the fourth largest primary industry in British Columbia. It contributes roughly \$500 million to the provincial economy directly and another \$500 million in ancillary ser-

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 28 mai 1985

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures pour l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Le sénateur Jack Marshall (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous reprenons aujourd'hui l'étude de la commercialisation du poisson. Je m'excuse pour les retards qui se sont produits au cours des trois dernières semaines. Je m'étais engagé auprès du Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts à finir leur étude sur nos sols dégradés; le président a passé trois semaines en Europe où il a participé au pèlerinage organisé par le ministère des Affaires des anciens combattants. Le whip m'a permis gentiment de le remplacer pour une partie de ce voyage.

J'ai établi un calendrier pour les réunions à venir jusqu'à la fin du mois, ainsi que pour le mois de juin. Vous en recevrez un exemplaire. Le sénateur Phillips nous a trouvé une période de réunion autre que celle du mardi matin; le jeudi, à 16 heures. Pour toute autre réunion que celles portant sur la commercialisation du poisson, cette période sera disponible et il reviendra au Comité de direction de prendre une décision. Ainsi en sera-t-il pour le reste de la session et je m'en tiendrai à ce calendrier, n'en dérogeant que sur l'ordre du Sénat lui-même.

Nous accueillons avec plaisir aujourd'hui M. Bruce Buchanan, vice-président de la *British Columbia Packers Limited* et, du ministère des Pêches et Océans, M. Peter Leitz, économiste de la planification de commercialisation et de transformation, région du Pacifique. Chacun d'eux a décidé de présenter son propre mémoire et nous ne ferons pas de pause entre les deux. Nous pourrions ensuite poser à chacun les questions sur les sujets qui nous intéressent.

J'ajoute à votre intention, honorables sénateurs, qu'il y aura, juste après la présente séance, une réunion du Comité de direction.

Monsieur Leitz, voulez-vous commencer?

M. Peter Leitz, économiste, région du Pacifique, ministère des Pêches et Océans: Merci monsieur le président. Je vous donnerai d'abord un aperçu du mémoire. En première partie, nous parlerons de l'importance de l'industrie de la pêche en Colombie-Britannique. En deuxième partie, il s'agira du rendement de l'industrie au cours de la période assez intéressante, de 1979 à 1983, durant laquelle la commercialisation du poisson a connu certains problèmes. La partie suivante sera consacrée à la réaction de l'industrie devant ces problèmes de commercialisation. Ensuite, dans une autre partie, il s'agira des possibilités d'expansion et de rentabilité et, finalement, on abordera les mesures qui s'imposent pour réaliser ces diverses possibilités.

La pêche se situe au quatrième rang des industries primaires de la Colombie-Britannique. Elle rapporte, directement, quelque 500 millions de dollars à l'économie provinciale et un autre

[Text]

vices. Of equal importance, perhaps, is direct employment, because 17,000 fishermen are employed, plus an additional 5,000 shore workers. It provides opportunities to nearly 100 coastal communities.

The total value of the fishery in 1984 was \$425 million, with a landed value of \$233 million.

Salmon is the most important species, of course, and 60 per cent of the wholesale and landed values are from salmon; 20 per cent is from herring roe, roughly 15 per cent from ground-fish; and another 5 per cent from shellfish. The fishing industry also provides opportunities for tourism and for the sports fishing industry.

The 1979 to 1983 period was a series of years in which the industry performed fairly poorly, as evidenced by depressed prices, financial losses experienced by processors, and financial losses and bankruptcies in the commercial fishing fleet. Let me give a few examples. Wholesale canned pink salmon prices dropped by 20 per cent during that period; frozen salmon prices declined by 30 per cent, and herring roe prices by 40 per cent. The processing sector lost \$9 million over the period, when a \$20 million per year figure would have made a reasonable return on investment. Fleet debt was also critical. In 1983, for example, \$300 million of the \$350 million value of the fleet was debt-financed.

This period was a difficult time in which to market fish. There were a number of powerful world forces that opposed the B.C. industry, including large catches by competitors, declining consumer incomes, unfavourable exchange rates in many markets, and a botulism incident in 1982.

The B.C. industry is susceptible to all of these forces, first because it operates in very competitive markets, markets in which we supply a really small share and must, therefore, accept the going world price. In addition, while our supply has been either constant or declining, competitors' catches have been increasing. There are some striking examples. U.S. salmon catches have tripled since the early 1970s. Norway's production of Atlantic salmon has gone from zero about 10 years ago to levels of roughly 35,000 tons currently. These forces cause downward pressure on prices.

A third factor of importance is declining foreign currencies and poor economic climate. Consumers in foreign countries simply could not afford B.C. products. Finally, fish processing and harvesting costs were very high due to a number of factors: over-investment in plants and equipment; and, more importantly, perhaps, raw fish prices were driven up because fishermen who had an over-capitalized fleet simply could not afford to accept moderate prices. The result of these forces was that the processing industry was caught in a price-cost

[Traduction]

montant de 500 millions de dollars sous forme de services accessoires. D'une importance tout aussi grande est sans doute l'emploi qu'elle crée directement pour 17 000 pêcheurs et plus de 5 000 ouvriers d'usine. Elle procure des retombées à près de 100 communautés côtières.

La valeur totale des pêches s'établissait en 1984 à 425 millions de dollars, et la valeur, au débarquement, était de 233 millions de dollars.

Le saumon est, bien entendu, l'espèce la plus importante, et 60 p. 100 des ventes en gros et des valeurs de débarquement proviennent du saumon; 20 p. 100 proviennent de la tague de hareng, environ 15 p. 100 du poisson de fond et 6 p. 100 des coquillages. L'industrie de la pêche constitue aussi une source de revenu pour le tourisme et la pêche sportive.

La période de 1979 à 1983 a été peu propice à l'industrie de la pêche, comme le démontre la réduction des prix, les pertes financières éprouvées par les transformateurs ainsi que les pertes financières et les banqueroutes dans le secteur des flotilles de pêche commerciale. Voici quelques exemples. Au cours de cette période, le prix du gros du saumon rose en conserve est tombé de 20 p. 100, celui du saumon congelé, de 30 p. 100 et celui des oeufs de hareng, de 40 p. 100. Le secteur de la transformation a subi des pertes s'élevant à 9 millions de dollars alors que, durant cette même période, on aurait pu espérer réaliser sur les investissements un rendement raisonnable de 20 millions de dollars. Les dettes contractées par la flotte de pêche avaient aussi atteint un point critique. En 1983 par exemple, sur les 350 millions de dollars que valait la flotte de pêche, 300 millions étaient financés par des prêts.

En ce temps-là, il était difficile de commercialiser le poisson. Il y avait un certain nombre de forces préjudiciables à l'industrie de la pêche en Colombie-Britannique, dont les prises importantes faites par les concurrents, le revenu du consommateur qui était à la baisse, le taux du change qui n'était pas favorable dans bien des marchés et, enfin, l'incident de botulisme qui survint en 1982.

L'industrie de la Colombie-Britannique est sensible à toutes ces forces, d'abord parce qu'elle transige dans des marchés très concurrentiels où elle ne contribue qu'une faible partie de l'approvisionnement et doit, par conséquent, accepter le prix mondial. Ensuite, bien que son approvisionnement soit constant ou à la baisse, les prises de ses concurrents ont augmenté, comme en témoignent les deux exemples frappants suivants: les prises de saumon aux États-Unis ont triplé depuis le début des années 1970; la production norvégienne de saumon de l'Atlantique, qui était nulle, il y a dix ans environ, est actuellement d'environ 35 000 tonnes. Ces forces conjuguées ont causé une baisse des prix.

Un troisième facteur important est la chute des devises étrangères et le climat économique peu propice. Les consommateurs des pays étrangers ne pouvaient tout simplement pas se permettre d'acheter des produits de la Colombie-Britannique. Enfin, les frais de transformation et de pêche ont été très élevés, à cause d'un certain nombre de facteurs; le surinvestissement dans les usines et l'équipement; et, ce qui est plus important peut-être, le prix du poisson entier a augmenté parce que les pêcheurs qui avaient surinvesti dans leurs flottilles ne

[Text]

squeeze. Higher costs simply could not be passed on to the consumers in such competitive markets.

It is important to note that these negative forces are beyond the control of the industry; yet, the industry did respond in a number of ways. First of all, there was rationalization in the processing sector. A number of inefficient plants were closed and unprofitable groundfish lines were also closed. The second event was rationalization in the fishing fleet. This occurred mainly through renegotiation of loans with the banks and financial institutions, but there were also a number of bankruptcies. There was also more emphasis on competitive marketing. A good example is the targeting on fresh groundfish markets in the U.S., which was prompted in part by the fact that the U.S. dollar was quite strong, and getting stronger, but also the traditional market for frozen blocks and fillets was becoming too competitive, and there was an increased emphasis on quality. These measures, plus higher prices received in 1984, improved the industry performance for that year.

What about the future? It looks pretty optimistic, if the industry can take advantage of a number of opportunities. The first major opportunity perhaps is stock rebuilding and enhancement. I am speaking here mainly of salmon. Current catch levels are roughly 65,000 tonnes, and through enhancement we could increase it to perhaps 100,000 tonnes. This would generate increased revenue and would be a real help to the industry, providing they can keep a lid on the prices paid to fishermen. The cost of fish represents roughly 70 per cent of the total cost of the wholesale product.

A second area of opportunity is in fresh fish sales. Historically all salmon was canned. More recently, 30 per cent has been frozen. Now there is a growing interest in fresh fish. Consumers want fish because it provides a low cholesterol, high protein alternative to beef and pork. It is also quicker and easier to serve. A third important area is aquaculture. Aquaculture offers a number of marketing advantages. It lets the producer produce exactly the right product for the market, the right size, quality and fresh fish year-round. The availability of fresh fish is important. Consistent year-round quality lets consumers make fish part of their diet, rather than having to spend a lot of effort in becoming informed about what fish is available, when it is fresh and so forth. However, these opportunities will not come about without some work. A number of measures have to be undertaken. For example, the industry needs more information on what it is the consumer wants, and must plan its operations accordingly. Fisheries managers can help the industry toward profitability by increasing catches, but they must control the fishermen's tendency to over-invest in boats and gear. The Department of Fisheries and Oceans and industry, working together, must also find ways to extend fishing seasons in order to take advantage of lucrative fresh

[Traduction]

pouvaient pas se contenter de prix raisonnables. Ces diverses forces ont eu pour résultat de déprimer les prix dans l'industrie de la transformation. Les coûts plus élevés ne pouvaient simplement pas être répercutés sur les consommateurs dans des marchés aussi concurrentiels.

Il est important de noter que ces forces négatives échappent au contrôle de l'industrie; pourtant, l'industrie a réagi de plusieurs manières. Premièrement, il s'est produit une rationalisation du secteur de la transformation. Un certain nombre d'usines inefficaces ont été fermées, ainsi que d'autres usines non rentables où l'on traitait le poisson de fond. Deuxièmement, il s'est produit une rationalisation des flotilles de pêches. Cette rationalisation s'est opérée surtout par la renégociation de prêts auprès des banques et des institutions financières, mais il est survenu aussi un certain nombre de faillites. En outre, on a attaché une plus grande importance à la commercialisation concurrentielle. Nous en avons un bon exemple dans l'orientation vers les marchés américains du poisson de fond frais, qui a été occasionné en partie par la hausse de la devise américaine, mais ceci est aussi attribuable au marché des filets et des blocs de poisson congelé qui devenait trop concurrentiel et, enfin, à l'importance accrue qu'on a attachée à la qualité. Ces mesures, jointes aux prix élevés de 1984, ont amélioré le rendement de l'industrie pour cette année-là.

Que nous réserve l'avenir? Il semble assez encourageant pourvu que l'industrie réussisse à tirer partie d'un certain nombre de circonstances. La première est peut-être la reconstitution et l'amélioration des stocks. Je parle ici surtout du saumon, dont les prises s'élèvent actuellement à quelque 65 milliers de tonnes et qu'avec un peu de travail, nous pourrions porter à 100 000 tonnes. Cette augmentation du volume des prises vaudrait à l'industrie un revenu plus élevé et consoliderait la position de l'industrie, pourvu que les prix accordés aux pêcheurs puissent être contenus dans certaines limites. En effet, le coût du poisson représente environ 70 p. 100 du coût total du produit, au gros.

Un deuxième domaine où il conviendrait de saisir les occasions qui se présentent est celui de la vente du poisson frais. Autrefois, tout le saumon était mis en conserve. Plus récemment, 30 p. 100 du saumon a été congelé. Aujourd'hui, les consommateurs s'intéressent de plus en plus au poisson frais. Ils veulent du poisson parce que c'est un produit qui contient beaucoup de protéines et peu de cholestérol et qu'on peut servir au lieu du boeuf et du porc. En outre, il est plus facile et plus rapide à préparer. Un troisième domaine est celui de l'aquaculture, qui présente un grand nombre d'avantages du point de vue de la commercialisation. Elle permet au pêcheur de livrer, l'année durant, le produit qui convient au marché, du point de vue de la taille, de la qualité et de la fraîcheur. Le deuxième point est important. Du fait qu'il peut se le procurer toute l'année, le consommateur peut intégrer définitivement le poisson à son régime, au lieu de se demander où et quand il peut se procurer du poisson frais, et ainsi de suite. Toutefois, ces occasions ne surviendront pas d'elles-mêmes et il faudra prendre un certain nombre de mesures pour les susciter. Par exemple, l'industrie a besoin d'être mieux renseignée sur les goûts du consommateur, afin de planifier son action en conséquence. Les directeurs de pêcheries peuvent aider l'industrie à devenir

[Text]

markets and also to improve the quality of fish that is landed during the short openings. There are two very good examples. Last year in the halibut fishery 10 million pounds of fish were landed in only 22 days. Another example is the troll fishery, which is getting shorter every year.

Finally, to get the benefits from aquaculture, which include increased prices and profits, we must concentrate on producing high-value products, informing consumers about our products, improving sea food's quality image, and establishing new distribution channels or determining ways of using the existing channels. In other words, we have to plan the industry properly. We can learn a lot from the Norwegian example but I think we have to tailor a plan to meet the specific needs of the West Coast industry. Aquaculture must not develop haphazardly.

Mr. Bruce Buchanan, Vice-Chairman, B.C. Packers: Mr. Chairman and members of the committee, I hope you have all received copies of the hand-outs that I have provided. They describe some of the past statistics of the B.C. industry and also are a bit of a commercial on some of the producers. There is also a set of notes which might be good reference material during the questioning and provide relative information on questions which may develop.

The issues on framework really come back to the nature of the fish itself, how predictable they are, how seasonal they are and their life characteristics. We have to follow those very fundamental points when dealing with markets. Mr. Leitz referred to the management of the resource and how resource management initiatives can help in the marketing of these products. As far as domestic demand is concerned, the fishery in Canada suffers because we have a very small domestic market. It is small in numbers, low in consumption per capita and very widely disbursed. Canada imports substantial quantities, approaching 50 per cent of the value of seafood consumed in our country.

The international demand side in the fisheries is very interesting and, of course, we are dedicated to it. The Atlantic Fishery in Canada exports mainly to the United States with lesser quantities going to Europe and Japan. In the Pacific Fishery, the United States is the fourth largest importer of Canadian fish, with Japan being number one and the United Kingdom and the EEC being two and three respectively. So in that sense the United States is a competitor, rather than a specific market for Pacific coast products.

Mr. Leitz's referred to the difficulties of the Canadian processors during the 1979 to 1983 period and indicated that this seems to have turned around. That is not to say that the processing industry is overly healthy but at least there is light, and some restructuring has improved the situation. There are many opportunities ahead of us in the Pacific as well as the

[Traduction]

plus rentable en augmentant le nombre de prises, mais ils doivent contrôler également la tendance des pêcheurs à investir exagérément pour l'achat de bateaux et de gréements. Le ministère des Pêches et Océans doit, de concert avec l'industrie, trouver le moyen de prolonger les saisons de pêche pour tirer partie des lucratifs marchés au comptant et améliorer la qualité du poisson capturé durant la période de surabondance. Voici deux exemples pertinents: l'an passé, la pêche du flétan a rapporté en 22 jours 10 millions de livres de poisson; la saison de la pêche à la trolle, de son côté, raccourcit chaque année.

Enfin, pour tirer parti de l'aquiculture, ce qui implique des prix et des profits plus élevés, il faut nous efforcer d'obtenir des produits de haute qualité, de renseigner le consommateur à leur sujet, d'améliorer dans son esprit l'idée qu'il se fait de la qualité des fruits de mer et d'établir de nouvelles voies de distribution, ou encore de nouvelles façons d'utiliser les anciennes. Bref, il convient de planifier adéquatement l'industrie. Nous pouvons beaucoup apprendre des Norvégiens mais il reste que nous devons, à mon avis, adapter notre plan aux besoins de l'industrie de la côte Ouest. Le développement de l'aquiculture ne doit pas être laissé au hasard.

M. Bruce Buchanan, vice-président, B.C. Packers: Monsieur le président et messieurs les membres du Comité, j'espère que vous avez tous une copie de mon mémoire, où vous trouverez quelques données statistiques sur le passé de l'industrie de la Colombie-Britannique et aussi quelques renseignements d'ordre commercial sur certains de ses producteurs. J'ai ajouté quelques notes, auxquelles vous pourrez vous référer durant la période des questions.

Les questions qui se rapportent au cadre d'activité se ramènent en fait à celles que l'on peut se poser sur la nature du poisson lui-même, la prévisibilité de son comportement, son caractère saisonnier et son mode de vie. Nous devons nous inspirer de ces points fondamentaux lorsque nous traitons avec les marchés. Parlant de la gestion de la ressource, M. Leitz vous a expliqué comment les initiatives prises dans ce domaine peuvent aider à la commercialisation des produits. Du point de vue de la demande intérieure, les pêcheries du Canada souffrent d'une demande trop restreinte, trop diffuse et trop limitée sur les plans du nombre et de la consommation par tête. Le Canada importe près de 50 p. 100 des fruits de mer qu'il consomme.

La demande internationale est très forte et, bien sûr, nous nous appliquons à la satisfaire. Les pêcheries de l'Atlantique canadien exportent surtout aux États-Unis, et un peu en Europe et au Japon. Pour les pêcheries du Pacifique, les États-Unis constituent le quatrième plus important importateur de poisson canadien, le Japon venant en tête suivi du Royaume-Uni et de la CEE. De sorte que, en ce sens, les États-Unis sont un concurrent plutôt qu'un marché pour les produits de la côte du Pacifique.

M. Leitz a dit un mot des difficultés que les transformateurs canadiens ont éprouvées de 1980 à 1983, indiquant que cette situation semble s'être retournée. Ce qui ne revient pas à dire que la santé de l'industrie de la transformation soit florissante, mais au moins, il y a de l'espoir, et une certaine restructuration a contribué à améliorer la situation. Plus d'une occasion s'offre

[Text]

Atlantic fishery. In approaching these we should reflect with considerable pride on past successes in meeting certain rapid changes which have occurred. Of course, a principal one is the declaration of the 200 mile limit in 1977, which contains an article relating to salmon which says that all salmon belongs to the country in whose rivers they are spawned. Canada and the United States recently reached an agreement with regard to the Pacific Coast fishery which will bode well for the future. There have been many rapid changes in currency and interest rates over these years and it is hoped that those matters will settle down very soon.

I would like to deal now with the salmon fishery. I shall touch on the different species in British Columbia for the purposes of looking ahead. My first topic is the abundance of salmon. In the hand-outs there is a graph which shows the world catch of North Pacific salmon. It is approximately 700,000 tonnes per year. British Columbia produces about 10 per cent of that catch per year. So one can see that although we are a substantial player, we are by no means in control. I would expect that production shifts will occur in the other countries which produce salmon; these shifts depending mainly on natural forces, enhancement and better resource management. In British Columbia, we expect to increase our share in absolute and percentage terms. However, by no means will we be dominant in the world of salmon.

Mr. Leitz mentioned aquaculture, and I would like to touch on that subject, also. The production of salmon by aquaculture methods in Norway and Scotland stands at over 30,000 tonnes now. Increases will arise from additional production in those countries, and hopefully in Canada also.

Of the approximately 70,000 tonnes of salmon per year that come into British Columbia, 40,000 tonnes are canned and 30,000 tonnes move to the market in fresh and frozen form. I would expect that canned salmon will continue to maintain a significant share of the market, but no more investment is required in canning capacity. Fresh and frozen product has shown increases in recent years, while canned product has decreased as a proportion of the total. This shift will continue, but at a reduced rate.

Aquaculture for salmon, particularly in British Columbia, has a promising physical environment and is well-located in relation to the markets. In terms of the markets for the canned product, Canada will continue as our leading market followed, in export terms, by the United Kingdom, other EEC countries and Australia. These last are, of course, subject to major currency changes. The fresh and frozen product will flow to other countries based on the supply-demand mix, influences from other producers and also from currency changes. The aquaculture product will interact with the fresh-frozen salmon year-round and, as previously mentioned, the year-round availability and the quality will be of significance.

[Traduction]

à nous, dans les régions du Pacifique et de l'Atlantique. Lorsque nous les étudions, nous devrions nous souvenir avec une certaine fierté comment, dans le passé, nous avons su nous adapter aux changements rapides qui se sont produits et dont le principal a sans doute été la déclaration de la limite de 200 milles faite en 1977. On y trouve un article qui se rapporte au saumon et qui stipule que tout le saumon appartient au pays dans les rivières duquel il fraie. Le Canada et les États-Unis ont récemment conclu sur les pêcheries de la côte du Pacifique un accord prometteur. Les devises et les taux d'intérêt ont connu de nombreuses variations au cours de ces années et l'on espère que ces questions se stabiliseront bientôt.

Un mot maintenant de la pêche du saumon et des diverses espèces que l'on trouve en Colombie-Britannique, histoire de voir un peu ce que l'avenir nous réserve. Je parlerai d'abord de l'abondance du saumon. Dans le mémoire qui vous a été remis, il y a un graphique qui montre les prises mondiales de saumon du Pacifique nord-elles sont d'environ 700 000 tonnes par année. La Colombie-Britannique y contribue annuellement pour environ 10 p. 100. On peut donc voir que, même si nous jouons un rôle important dans ce secteur, nous ne sommes aucunement en mesure de le contrôler. Il surviendra, je suppose, des changements dans la production des autres pays producteurs de saumon; ces changements résulteront surtout de forces naturelles, d'une meilleure administration des ressources et d'autres améliorations. En Colombie-Britannique, nous espérons augmenter notre contribution, en pourcentages et en chiffres absolus. Toutefois, même alors nous ne dominerons aucunement le secteur du saumon.

M. Leitz a parlé d'aquaculture et je voudrais en dire un mot également. En Norvège et en Écosse la production de saumon par l'aquaculture s'élève présentement à plus de 30 000 tonnes. Des augmentations de production sont à prévoir et au Canada également, nous l'espérons.

De ces quelque 70 000 tonnes de saumon par année, arrivant en Colombie-Britannique, 40 000 tonnes sont mises en conserve et 30 000 tonnes sont dirigées vers le marché sous forme de poisson frais ou de poisson congelé. Je crois que le saumon en conserve continuera d'occuper une part appréciable du marché, mais aucun autre investissement n'est requis pour augmenter la capacité de mise en conserve. La quantité de poisson frais et congelé a augmenté depuis quelques années, tandis que le poisson en conserve a diminué par rapport à l'ensemble. Cet écart va se maintenir, mais à un rythme moindre.

L'aquaculture du saumon, particulièrement en Colombie-Britannique, jouit d'un environnement physique prometteur et est très bien située par rapport aux marchés. Le Canada continuera d'être notre principal marché pour les produits mis en conserve; viennent ensuite les exportations vers le Royaume-Uni, d'autres pays de la CEE et l'Australie. Ces derniers sont, bien sûr, sujets aux importantes variations des devises. Les produits frais et congelés seront écoulés dans d'autres pays, suivant le jeu de l'offre et de la demande, les influences exercées par les autres producteurs et les changements dans les devises. Les produits de l'aquaculture feront toute l'année concurrence au saumon frais et congelé et, comme nous l'avons déjà dit, l'offre pendant toute l'année et la qualité joueront un rôle important.

[Text]

The herring industry in British Columbia, which represents roughly 20 per cent by value of landings, is a very fragile piece of business. Herring is a pelagic fish whose numbers tend to go up and down without much warning. It is a single market, but it is a very important fishery in British Columbia, both to the fishermen and to the processors.

The groundfish and shellfish market is a small but steady piece of business in the province. I would expect it to continue to find its way into local markets, both domestic and export, in fresh and frozen form.

With respect to the government's role in marketing, most operators would agree that such a role should be supportive to the initiative of industry. This presumes that industry has the initiative, and I believe that such has been demonstrated in recent years in British Columbia. The products from this fishery have, for the most part, received higher value than our international competition. Our fishermen, have, accordingly, been paid higher prices. However, although fishermen receive higher prices in British Columbia, they are having trouble making ends meet. This is generally covered by the expression: "Too many fishermen chasing too few fish." However, in closing, I would say that from a processing and marketing viewpoint also, in most years the Pacific fishery is resource-short and will likely remain so in the medium and longer term.

The Chairman: Thank you, Mr. Buchanan. First on my list is Senator Phillips. If any other senators have questions, perhaps they would so indicate to the clerk so that their names can be put on my list.

Senator Phillips: Thank you, Mr. Chairman. I would also like to thank both of the witnesses for their briefs.

In outlining the importance of the Pacific fishing industry to British Columbia, you mentioned that there is something like 100 small communities dependent on fishing. This, of course, interests the chairman and myself with respect to the Atlantic coast because there, we have a number of small communities that are dependent entirely on fisheries. There is no substitution for employment if these industries close. With that thought in mind, I was interested in your comments on aquaculture. Have you done any studies to determine if aquaculture can be carried out in these smaller communities, and how employment would be thereby affected?

Mr. Leitz: I am not familiar with any studies. However, off the top of my head, I do not think that aquaculture is a really big employment generator, given the typical scale of the operations and from the Norwegian experience. Certainly, however, it is a possible means of providing some employment in some of these more remote areas. If we produce the right products and plan the aquaculture industry properly, I see no reason why it cannot provide some employment opportunities.

Senator Phillips: It would provide the same number of employees as the fish plants, would it not?

[Traduction]

L'industrie du hareng qui, en Colombie-Britannique, représente environ 20 p. 100 de la valeur au débarquement, est un secteur fragile de l'industrie. Le hareng est un poisson pélagique, dont la quantité tend à osciller sans avertissement. Marché unique, il n'en constitue pas moins, en Colombie-Britannique, une pêche importante pour les pêcheurs et les transformateurs.

Le poisson de fond et les coquilles représentent dans la province un secteur commercial modeste, mais stable. Je m'attends que, frais ou congelés, ils continuent de trouver des débouchés sur les marchés locaux, tant au pays qu'à l'étranger.

Nombre d'exploitants conviendraient que le gouvernement doit, dans la commercialisation du poisson, se contenter d'appuyer l'initiative de l'industrie. Ceci présuppose que l'industrie prenne l'initiative, ce qu'elle a démontré amplement, je crois, au cours des dernières années, en Colombie-Britannique. Les produits de cette pêcherie ont acquis, pour la plus grande part, une valeur plus élevée que celle de nos concurrents internationaux. Nos pêcheurs ont donc obtenu des prix plus élevés. Toutefois, même dans ce cas, ils ont eu peine à joindre les deux bouts. C'est ce que vise le slogan: «Trop de pêcheurs pas assez de poissons». Cependant, je dirai en terminant que, du point de vue de la transformation et de la commercialisation, les pêcheries du Pacifique sont la plupart du temps à court de ressources et le demeureront encore à moyen et à long terme.

Le président: Merci, monsieur Buchanan. Le sénateur Phillips est, selon ma liste, le premier à prendre la parole. Si d'autres sénateurs ont des questions à poser, ils sont priés de demander au greffier d'inscrire leurs noms.

Le sénateur Phillips: Merci, monsieur le président. J'aimerais également remercier nos deux témoins pour leurs mémoires.

Parlant de l'importance de l'industrie de la pêche maritime en Colombie-Britannique, vous avez mentionné qu'il y avait environ 100 petites localités qui vivaient de la pêche. Naturellement, cela nous intéresse, moi et le président, car nous venons des Maritimes, et nous avons aussi chez nous un certain nombre de petites localités qui vivent entièrement de la pêche. Si cette industrie cesse ses activités, il n'y aura à peu près aucune autre possibilité d'emploi pour les gens de la région. Cela étant dit, vos observations sur l'aquaculture m'ont vivement intéressé. Avez-vous mené des études pour déterminer si cette forme de culture pourrait être réalisée dans les plus petites localités, et quelle incidence elle aurait sur l'emploi?

M. Leitz: Je ne pourrais vous dire ce qui en est des études, mais j'ai l'impression que l'aquaculture n'est pas très génératrice d'emplois, du moins à en juger par l'expérience norvégienne et vu qu'elle se fait généralement sur une échelle restreinte. Il n'en demeure pas moins qu'elle pourrait créer quelques emplois dans certaines régions éloignées. Si nous produisons les espèces appropriées et si nous planifions bien nos activités, je ne vois pas pourquoi elle ne créerait pas quelques emplois.

Le sénateur Phillips: Elle requerrait à peu près le même nombre d'employés que les usines de transformation du poisson, n'est-ce pas?

[Text]

Mr. Leitz: I do not think so. Typically, it would be a fresh product, and you would not require the same processing. You would, however, require some distribution but I think it would be a smaller employment generator than the current industry.

Senator Phillips: You mentioned unfavourable exchange rates and markets. What major markets were affected by the unfavourable exchange rate?

Mr. Leitz: The United Kingdom would be a major one, since we sell a lot of canned salmon into that market. The French market is also a very important one but for frozen product, mainly Chinook and Coho. The Japanese market has been affected. I do not think the decline has been as continuous as in the United Kingdom and France, but there has still been a decline. In fact, the Canadian dollar strengthened against most European currencies. Perhaps the only exception is our relation to the U.S. dollar where we are in a better position than we were a few years ago. However, that is not a major market, with the possible exception of groundfish fillets and the fresh groundfish markets that we have been able to access since the early 1980s.

Senator Phillips: I am surprised that Japan was included in your list of countries affected by currency. I thought you may have had an advantage in that market.

I would now like to turn to the Canadian situation. I like to buy small salmon which we bake. When we can find those in Ottawa, they are imported from the United States. How does that relate to your currency theory?

Mr. Leitz: I am sorry, were you looking to buy specific sizes?

Senator Phillips: Yes, just a small fish; about a pound. We find them in the stores here in Ottawa, but they are imported frozen from the United States. Why is that?

Mr. Leitz: I can't answer that, can you, Bruce?

Mr. Buchanan: I don't know that Ottawa has been selected on that basis. The product that comes into the market in Canada frozen, let's say salmon, can come from Canada; it can also come from the United States. If it is from the United States, it is probably Alaskan fish that finds its way through the channels.

Senator Phillips: I thought maybe it was your B.C. attitude, that when you reached the Rockies you didn't look further east. Are you sure that is not part of the problem? Mr. Leitz mentioned that your seasons tend to get shorter each year. Why is that? Are you on a quota basis and you catch your quota?

Mr. Leitz: Typically, it is because of the excess fishing power. Because there is only limited control on investment in the fleet and fishing power continuously grows, managers have

[Traduction]

M. Leitz: Je ne le crois pas. Il s'agirait alors de poisson frais et le traitement du produit ne serait pas le même. Certains emplois seraient cependant créés au niveau de la distribution, mais il y en aurait beaucoup moins que dans l'industrie actuelle.

Le sénateur Phillips: Vous avez mentionné que le taux de change ne favorisait pas les débouchés. Quels marchés importants ont été affectés par le taux de change?

M. Leitz: Celui du Royaume-Uni, en particulier, car nous vendons beaucoup de saumon en conserve dans ce pays. Le marché français a aussi été largement affecté, cette fois dans le secteur des produits surgelés, surtout le Chinook et le Coho. Le marché japonais a aussi été touché. Là, la baisse n'a pas été aussi constante qu'au Royaume-Uni et en France, mais nous avons tout de même noté une baisse. De fait, le dollar canadien s'est raffermi par rapport à la plupart des monnaies européennes. Le dollar américain est peut-être la seule monnaie qui est plus forte que la nôtre, encore que nous y soyons dans une bien meilleure position qu'il y a quelques années. Mis à part peut-être quelques nouveaux clients qui nous achètent du poisson de fond en filet ou frais que nous avons réussi à nous attirer depuis le début des années 80, le marché américain n'est toutefois pas un marché très important.

Le sénateur Phillips: Je suis étonné de constater que vous incluez le Japon parmi les pays qui ont été touchés par le taux de change. J'aurais cru que vous étiez en meilleure posture par rapport à ce marché.

J'aimerais maintenant revenir à la situation au Canada. J'aime bien me faire griller un petit saumon de temps à autre. Lorsqu'on en trouve dans les poissonneries d'Ottawa, ils sont généralement importés des États-Unis. Comment expliquez-vous cela, si vous dites que notre dollar nous fait tort?

M. Leitz: Je m'excuse, mais vous aimez sans doute choisir la taille de votre poisson?

Le sénateur Phillips: Oui, j'aime le saumon d'à peine une livre. Il y en a dans les magasins d'Ottawa, mais ils sont généralement importés surgelés des États-Unis. En quel honneur?

M. Leitz: Je ne sais pas, qu'en pensez-vous, Bruce?

M. Buchanan: Je ne savais pas qu'Ottawa était un cas particulier. Les produits surgelés qui sont offerts sur le marché au Canada, par exemple le saumon, viennent parfois des États-Unis, mais ils viennent aussi souvent du Canada. Si le poisson dont vous parlez vient des États-Unis, il s'agit probablement de poisson d'Alaska qui se fraie un chemin par les canaux.

Le sénateur Phillips: Je croyais que c'était parce qu'en Colombie-Britannique, situés comme vous l'êtes entre les Rocheuses et le Pacifique, l'Est ne vous intéresse plus. Êtes-vous certain que ce n'est pas là une des causes du problème? M. Leitz a mentionné que votre saison de pêche est de plus en plus courte chaque année. Pourquoi? Est-ce parce que vos contingents sont atteints? Avez-vous des contingents chez vous?

M. Leitz: A vrai dire, les pêcheurs ont des bâtiments de plus en plus gros et il n'existe que peu de mesures pour contrôler les investissements dans les flottes de pêche. Par conséquent, pour

[Text]

had to shorten the season's length, and that over a period of time has made the fishery shorter and shorter.

Senator Phillips: You mentioned other investments in the fishing fleet. What about investments in the processing plants? We had that problem on the Atlantic coast. Did you have it on the Pacific coast?

Mr. Leitz: Not to the same extent. The catch on the west coast is not particularly large and it has declined gradually. As a result, many of the older facilities are no longer required. Capitalization in the processing sector is not as severe as it is in the fishing fleet. There are stronger economic reasons for over-capitalization in the fleet as well, because of the common property nature of the resource. Fishermen, typically, have sort of a gold rush syndrome, if you will. They like to rush out there and harvest the fish as soon as they can. It is not quite the same in the processing sector.

Mr. Buchanan: Perhaps I might add to the answer, Mr. Chairman. The capacity is basically defined in relation to the salmon fishery, which is approximately 70,000 tonnes, as I mentioned, per year. The variation in that though is, plus or minus, about 40 per cent. Indeed, in years when the catch is on the minus side of that, there is excess capacity; but in years when it is at the top end, the capacity is pretty severely tested. The capacity is also affected by the length of time of the fishery, not just in a seasonal aspect, but also even within a week. If there are only one or two days of fishing, the capacity is very severely tested during that fishing period and then it is idle part of the week and so on. It is a complex thing, but there is enough capacity for high years in place now. One other point of capacity is not so much the plant itself, but the financial capacity of companies who are catching a very seasonal high valued product and then having to carry that financially over a market period. So that financial capacity is another point that should be considered.

Senator Phillips: Thank you, Mr. Chairman. I will pass, depending on our timetable.

Senator McGrand: What species are best adapted for aquaculture?

Mr. Buchanan: The main aquacultural species in salmon now is the Atlantic salmon.

Senator McGrand: I am not speaking of salmon. What species of fish, you are thinking of? Is it salmon? What about halibut, haddock?

Mr. Buchanan: In British Columbia the salmon would be the main opportunity species, although there is some aquaculture on oysters.

[Traduction]

protéger les espèces, il faut raccourcir la saison de pêche. Avec le temps, le poisson se fait de plus en plus rare.

Le sénateur Phillips: Vous avez parlé des investissements dans les flottes de pêche. Qu'en est-il des investissements dans les usines de transformation du poisson? C'est un problème que nous connaissons sur la côte atlantique. En est-il de même sur la côte du Pacifique?

M. Leitz: Le problème n'est pas aussi aigu chez nous. Sur la côte Ouest, les prises ne sont pas très fortes, et elles diminuent sans cesse. Par conséquent, un grand nombre d'anciennes usines ne servent pas à grand chose. Les investissements sont toutefois moins nombreux dans le secteur de la transformation que dans celui des bateaux de pêche. Pour des raisons économiques évidentes, on investit trop chez vous aussi dans les flottes de pêche, car les pêcheurs ont tendance à se dire que le poisson appartient à tout le monde. On dirait que les pêcheurs croient que c'est la ruée vers l'or. Ils s'empressent de capturer le poisson aussitôt qu'ils le peuvent. La situation est tout autre dans les centres de transformation.

M. Buchanan: J'aimerais, si vous me le permettez, ajouter quelques mots à cette réponse, monsieur le président. Grosso modo, on définit la capacité des installations de pêche en fonction de la quantité de saumon qui devrait être pêchée, soit environ 70 000 tonnes par année, comme je l'ai mentionné. Ce chiffre peut varier, en plus ou en moins, d'environ 40 p. 100. Quand les prises sont inférieures à la quantité prévue, nos installations sont excédentaires. Mais dans les années où nous atteignons l'objectif, cette capacité est vérifiée de très près. L'évaluation de notre potentiel de pêche dépend également de la durée de la pêche, non seulement dans l'ensemble de la saison, mais chaque semaine. Si la pêche ne s'effectue que sur un ou deux jours, on évalue très précisément le potentiel de pêche pendant cette période par rapport à la partie tranquille de la semaine. L'opération est complexe, mais je crois que notre flotte est actuellement suffisante pour les bonnes années. Nous vérifions aussi dans quelle mesure nos centres de transformation peuvent suffire, mais on évalue aussi la capacité financière des entreprises. Celles-ci doivent parfois maintenir en inventaire une très grande quantité de produits qui ne se conservent pas toujours très longtemps et dont l'entreposage est très coûteux en attendant que le produit soit vendu. Il faut donc tenir compte également de la capacité financière des entreprises en cause.

Le sénateur Phillips: Merci, monsieur le président. Si l'horaire nous le permet, je passerai la parole à mon collègue.

Le sénateur McGrand: Quelles espèces s'adaptent le mieux à l'aquaculture?

M. Buchanan: Le saumon de l'Atlantique.

Le sénateur McGrand: Je ne veux pas parler du saumon. Je vous demande quelles espèces de poisson. Qu'en est-il du flétan et de l'aiglefin?

M. Buchanan: En Colombie-Britannique, il s'agit principalement du saumon, bien que les huîtres peuvent aussi être cultivées.

[Text]

Mr. Leitz: There is a small amount on mussels, but salmon certainly would be the best species.

Senator McGrand: At what age do you confine salmon in the ponds? At what age?

Mr. Buchanan: If we are talking about Atlantic salmon, it is approximately 12 months after the egg stage. If the Pacific salmon, and particularly Chinook in the Pacific salmon, is adaptable and suitable to aquaculture, it would be a shorter period of time than that.

Senator McGrand: How many months or years do you keep a salmon in a pond?

Mr. Buchanan: It would be approximately three years. Three to four years for best market sizes.

Senator Bielish: Mr. Buchanan, we import close to 50 per cent of our fish products. Where do we get them? What do we get? What do we import? Where do the imports come from?

Mr. Buchanan: The imports are generally not in those species that we have in Canada.

Senator Bielish: I see.

Mr. Buchanan: For example, canned tuna is a large market item in Canada, and a growing one, and it comes from offshore. There is one tuna cannery in Canada, but the raw material that it uses comes from other than Canadian fisheries. Really the imports are in those areas where the consumer has the wish but our waters do not have the fish.

Senator Bielish: Canadian fishermen do not go out to the open sea or wherever the tuna runs?

Mr. Buchanan: No, our fishing equipment in Canada, and certainly in British Columbia, is not suitable for that kind of operation.

The Chairman: Mr. Leitz, our researcher tells me that we import about \$350 million worth of fish a year, and that a lot of the fish we import are fish that came from Canada originally and are reprocessed. For example, we buy marinated herring in bottles from foreign countries, and there are many other species than tuna that we are importing into Canada. Why are we doing so? Why are we importing so much fish, if that is the correct figure?

Mr. Leitz: It is probably the correct figure. I think a large percentage of it is tuna, shrimp, prawns, from tropical areas and products we do not provide enough of for the market.

For example, herring, mussels, and so forth, would be processed in a specific way to meet the specific cultural requirements in our very diverse market.

The Chairman: Can we not produce a product equal to those?

Mr. Leitz: I think it would be difficult to displace those imports because many of them are special, and it takes a special talent to produce the type of product the consumer's traditionally used to.

[Traduction]

M. Leitz: On fait aussi un peu la culture des moules, mais le saumon est certainement l'espèce la meilleure pour la culture.

Le sénateur McGrand: À quel âge mettez-vous le saumon dans des enclos, dans des étangs? À quel âge?

M. Buchanan: Si vous parlez du saumon de l'Atlantique, c'est à peu près douze mois après l'éclosion des oeufs. Dans le cas du saumon du Pacifique, notamment le Chinook, qui est une espèce qui convient très bien à l'aquiculture, c'est plus tôt.

Le sénateur McGrand: Combien de mois ou d'années gardez-vous le saumon dans un étang?

M. Buchanan: Environ trois ans. À trois ou quatre ans, il est très commercialisable.

Le sénateur Bielish: M. Buchanan, j'aimerais parler des importations. Vous dites que l'on importe près de 50 p. 100 de notre poisson? C'est beaucoup. Où achetons-nous tout ce poisson? Quelles sortes de poisson importons-nous? D'où viennent ces importations?

M. Buchanan: En général, nous n'importons pas les espèces que nous avons au Canada.

Le sénateur Bielish: Je vois.

M. Buchanan: Par exemple, le thon en conserve se vend très bien au Canada... de plus en plus; et il vient de la mer. Il y a une conserverie de thon au Canada, mais la matière première ne vient pas de l'industrie canadienne de la pêche. En réalité les importations sont dictées par les goûts du consommateur, mais on n'a pas toujours le poisson qu'il demande.

Le sénateur Bielish: Mais les pêcheurs canadiens ne vont-ils pas pêcher en haute mer, où le thon abonde?

M. Buchanan: Non, nos bâtiments de pêche au Canada et à coup sûr en Colombie-Britannique ne conviennent pas à ce genre de pêche.

Le président: M. Leitz, notre chercheur me dit que nous importons environ 350 millions de dollars de poisson chaque année; toujours d'après mes recherches, ce poisson que nous importons aurait d'abord été pêché au Canada puis traité à l'étranger. Je songe par exemple au hareng. Nous achetons du hareng mariné, mis en pot dans des pays étrangers. Il n'y a pas seulement que le thon que nous importons. Pourquoi avons-nous cette attitude? Pourquoi importons-nous tant de poisson, si ces chiffres sont exacts, bien entendu?

M. Leitz: Ils le sont probablement. Je crois que nous importons surtout du thon, des crevettes, des crevettes roses, qui nous viennent des Tropiques, car nous n'en produisons pas assez pour le marché.

Ainsi, le hareng, les moules, et ainsi de suite, sont traités selon les goûts et les exigences culturelles du consommateur, qui sont très variés.

Le président: Ne pourrions-nous pas nous adapter à toutes ces exigences du marché?

M. Leitz: Il serait difficile, à mon avis, de déclasser ces importations, car nombre d'entre elles sont spéciales; il faut un talent spécial pour produire les espèces que le consommateur est habitué d'acheter.

[Text]

Senator Bielish: How closely is the 200-mile surveillance carried out on the west coast?

Mr. Buchanan: Do you mean how closely is it monitored?

Senator Bielish: Yes.

Mr. Buchanan: On the west coast of Canada the Continental Shelf falls off into deep water fairly close to shore compared to the Grand Banks in Atlantic Canada. So the fisheries that occur off British Columbia are near-shore fisheries. The surveillance there, in comparison with Atlantic Canada, is easily undertaken.

Senator Bielish: It is said that the season is getting shorter and shorter because of the resource.

Mr. Leitz: Because of the excess fishing power, the management is required to keep on top of things.

Senator Bielish: Does that limit the supply of fresh fish over a long period of time?

Mr. Leitz: Yes, it definitely does.

Senator Bielish: So it is because of the management that there is market demand for fresh fish. The fishing needs to be spaced out.

Mr. Leitz: Yes.

Senator Bielish: I understand that. Thank you, Mr. Chairman.

Senator Sherwood: Mr. Chairman, like Senator Phillips, I am very appreciative of the overview the witnesses have put before the committee today. Some of the questions that I had made mental notes of have already been answered, so I shall be brief.

I am interested in your reference to aquaculture. Perhaps it is the farmer in me that has me interested in that.

You mentioned salmon as the main opportunity species. That would apply to both the east coast and the west coast. First of all, is it possible, as we expand in the realm of aquaculture, to produce salmon in that fashion economically?

Mr. Buchanan: It is quite clear that it would be the higher priced, higher valued species that would be subject to aquaculture. Those species tend to price into the market comparably with the Chinook Salmon, or Spring Salmon. They find their way into the highest valued markets in the world. They are a highly desirable species.

So, if aquaculture is targeted on those species, the economics would appear to be realistic. Certainly, it would not be expected that aquaculture would direct itself at some of the other wild species of salmon that are very abundant, such as the Pink salmon. Aquaculture would not target on those. But there is a potential for aquaculture salmon to develop. That has already happened in Norway, successfully, where aquaculture salmon is finding markets successfully, and I believe economically.

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Dans quelle mesure la zone de 200 milles est-elle surveillée sur la côte Ouest?

M. Buchanan: Voulez-vous dire comment elle est patrouillée?

Le sénateur Bielish: Oui.

M. Buchanan: Sur la côte Ouest du Canada, le plateau continental est situé assez près du littoral, tandis que sur la côte atlantique, il y a des grands bancs. En Colombie-Britannique, la pêche maritime se pratique donc assez près du littoral. En comparaison avec celle qui s'exerce dans l'Atlantique, la surveillance dans l'ouest est assez facile.

Le sénateur Bielish: On dit que la saison de pêche a tendance à raccourcir en raison de l'absence de poisson.

M. Leitz: Surtout à cause du contrôle qu'on doit exercer sur le potentiel de pêche de la flotte.

Le sénateur Bielish: Cela affecte-t-il la quantité de poissons qui pourraient être éventuellement pêchés à longue échéance?

M. Leitz: Certainement.

Le sénateur Bielish: Par conséquent, c'est à cause de la façon dont la gestion est exercée qu'il y a des débouchés pour le poisson frais. Les prises doivent être espacées.

M. Leitz: En effet.

Le sénateur Bielish: Je saisis. Merci, monsieur le président.

Le sénateur Sherwood: Monsieur le président, comme le sénateur Phillips, je suis très content de la vue d'ensemble que les témoins ont présentée au Comité aujourd'hui. Certaines des questions que je me proposais de poser ont déjà reçu une réponse. Je serai donc bref.

Je m'intéresse particulièrement à ce que vous avez dit sur l'agriculture. Peut-être est-ce mon métier d'agriculteur qui me porte à y attacher un tel intérêt.

Vous avez dit que le saumon en particulier était une espèce intéressante pour l'aquiculture. J'imagine que cette constatation vaut pour l'est comme pour l'ouest. D'abord, pourrions-nous, avec le temps et l'expérience, rentabiliser la culture du saumon?

M. Buchanan: Évidemment, il faudrait alors cultiver les espèces dont le prix est plus élevé, celles qui ont une plus grande valeur. Le prix de ces espèces est comparable à celui du saumon Chinook ou du saumon de Californie. Ces poissons sont ceux dont le prix est le plus élevé sur le marché partout dans le monde. Ce sont des espèces très recherchées.

Donc si on choisit ces espèces, l'aquiculture devrait, en tout réalisme, être rentable. Naturellement, il ne faudrait probablement pas chercher à cultiver des espèces communes de saumon, qui sont très abondantes, comme le saumon rose. Cette méthode ne conviendrait pas, bien qu'elle présente beaucoup de potentiel pour d'autres espèces. Elle a été mise à l'essai en Norvège avec succès; le saumon se vend bien et son coût est relativement modique.

[Text]

Senator Sherwood: What about the wild salmon on the east coast that we continually hear about being depleted?

Mr. Buchanan: That is a question that should be addressed to someone from the east coast. Usually we in B.C. do not acknowledge that species of salmon.

Senator Sherwood: That is of great concern to those living on the east coast.

What about sturgeon as a possible aquaculture species?

Mr. Buchanan: I am not competent to answer that.

Mr. Leitz: I am not either, but I would guess that because sturgeon have such a long life span it would not be economically viable. They live to a very old age, so I think it would be expensive to raise them.

Senator Sherwood: Do the Russians raise sturgeon as an aquaculture species?

Mr. Leitz: Not that I have heard of.

Senator Kirby: Mr. Chairman, I wonder if Mr. Buchanan could explain the last paragraph in the notes he has handed out. He said that the industry would be "resource short". Is he using the phrase "resource short" the way it is used on the east coast, which is not really being resource short but refers to excessive plant capacity to meet peak demand, or does he actually believe that he is genuinely short of a resource in the sense that he could market more if he had more?

Mr. Buchanan: It is the latter. The constraint is not a market constraint, it is a supply constraint.

Senator Kirby: Then is it fair to say, from the point of view of the terms of reference of this committee, that the B.C. industry does not have a marketing problem? You are telling us that if you had more product, more supply, you would be able to sell it at reasonable prices. In that case you do not have a marketing problem; you have a supply problem.

Mr. Buchanan: The essential problem is a supply problem. We do have marketing problems from time to time, but they are not ingrained in the industry.

Senator Kirby: In the way they are on the east coast?

Mr. Buchanan: That is right.

Senator Kirby: If I am correct, then it seems one has to look back, and I looked at Mr. Leitz' paper and some of the notes he has made in terms of why the industry has had a problem. Incidentally, in that respect, Mr. Leitz, in his paper, on pages 2 and 3, outlines a series of problems. He goes into great length in talking about the fisherman who overinvested, the processor who overinvested and the fact that that led to a bidding war, driving prices to the companies up. He concludes this litany of problems with the following statement:

These negative forces were beyond the control of the B.C. fishing industry.

[Traduction]

Le sénateur Sherwood: Cette culture conviendrait-elle pour le saumon sauvage de la côte est qu'on prétend toujours en voie de disparition?

M. Buchanan: Vous devriez poser cette question à un expert de la côte est. En Colombie-Britannique, nous ne sommes pas très familiers avec cette espèce de saumon.

Le sénateur Sherwood: Elle préoccupe beaucoup ceux qui vivent sur la côte est.

Croyez-vous que l'aquiculture conviendrait à l'esturgeon?

M. Buchanan: Je n'ai pas la compétence pour vous répondre.

M. Leitz: Moi non plus, mais j'imagine que vu que l'esturgeon vit très longtemps, cette culture ne serait pas très rentable. Ce poisson vit très vieux. En conséquence son élevage coûterait très cher.

Le sénateur Sherwood: Les Russes font-ils la culture de l'esturgeon?

M. Leitz: Pas à ma connaissance.

Le sénateur Kirby: Monsieur le président, je me demande si je pourrais demander à M. Buchanan d'expliquer le dernier paragraphe des notes qu'il nous a passées. Il a dit que l'industrie manquerait de ressources. Donne-t-il à cette expression le même sens qu'elle a sur la côte Est, c'est-à-dire non pas un manque de ressources, mais une capacité excessive des usines à répondre à la demande maximum, ou bien croit-il vraiment qu'il manque de ressources dans le sens qu'il pourrait en vendre davantage s'il en avait plus?

M. Buchanan: C'est votre dernière explication. Notre problème n'est pas un de mise en marché, mais d'approvisionnement.

Le sénateur Kirby: Il est donc juste de dire, en ce qui regarde le mandat de ce Comité, que l'industrie de la Colombie-Britannique n'a aucun problème de commercialisation? Vous nous dites que si vous aviez plus de produits, plus de ressources, vous pourriez les vendre à des prix raisonnables. Vous n'avez donc vraiment pas un problème de commercialisation, mais plutôt d'approvisionnement.

M. Buchanan: Nous avons essentiellement un problème d'approvisionnement. Des problèmes de commercialisation surviennent à l'occasion, mais ils ne sont pas inhérents à l'industrie.

Le sénateur Kirby: Comme c'est le cas sur la côte Est?

M. Buchanan: En effet.

Le sénateur Kirby: Il semble donc que nous devions revenir sur nos pas. J'ai examiné le document de M. Leitz et certaines des notes qu'il a rédigées expliquant pourquoi l'industrie connaît une difficulté. À ce propos, M. Leitz souligne aux pages 2 et 3 de son document une série de problèmes. Il traite en profondeur la question du pêcheur et du propriétaire de conserverie qui ont trop investi et du fait que ces mesures engendrent une surenchère qui a fait monter les prix pour les sociétés. Il termine cette litanie de problèmes par la déclaration suivante:

Ces forces négatives échappaient au contrôle de l'industrie des pêches de la Colombie-Britannique.

[Text]

I have some difficulty understanding whose control they should have been under, if in fact the problems comprise excessive investment by the processor, excessive investment by the harvesting sector, and a bidding war on the part of the processors to get supplies.

It seems to me that if ever there was a perfect characterization of a problem caused by the industry itself, that is it. I do not know who else could be blamed for that problem.

One or other of you made reference to the common property problem. Are you in fact using the approach of some form of enterprise allocation, some form of quota management system to avoid the "race-to-the-fish" problem on the harvesting side?

On the processing side, let me ask you, Mr. Buchanan, what, if any, role the government ought to play in a situation in which the processing sector has built capacity to handle a peak period—and that may be a year-to-year peak, or perhaps even a peak within a given week? The nature of the business is such that you face an element of seasonality, and "seasonality" can be very short.

Is there any responsibility on the part of government, in your view, to help the industry deal with that problem? Or is it simply in fact the nature of the business, in which event the answer, conceivably, is to have occasions on which the industry simply cannot process the full peak.

The processor may well be able to make more money by recognizing that that in fact may be the case from time to time; that is, that there will be more salmon than can be processed, simply because the cost of keeping that peak capacity is so prohibitive in the off-season.

There are two or three questions in that on which either or both of you may wish to comment.

I totally agree with your analysis of the problem. My question is: Is there any responsibility on the part of the public sector to help private-sector individuals solve a problem which, to put it bluntly, they in fact created?

Mr. Leitz: My initial response is that on the fleet side, economic theory tells us that that problem is going to exist. As soon as you have a common property situation, you are going to get overcapitalization, and that is going to result in a series of problems, including shorter seasons, plant gluts, and an industry that essentially has so much capital tied up that it is going to be very unprofitable—

Senator Kirby: I agree that is what economic theory says. The question is, are there management techniques that get around the tragedy you have described? You have just described the tragedy of common property.

Mr. Leitz: Yes, there are. We know the problem exists, and therefore there is some responsibility, I think, on our part to get rid of the problem. There are many fleet management

[Traduction]

J'ai peine à comprendre quel contrôle aurait dû être exercé, si effectivement les problèmes consistaient en un investissement excessif de la part des propriétaires de conserverie et du secteur d'exploitation des ressources et une surenchère de la part des propriétaires de conserverie pour obtenir des ressources.

Il me semble que ce soit le type parfait d'un problème causé par l'industrie elle-même. Je ne vois pas qui d'autre pourrait en être blâmé.

Quelqu'un d'entre vous a fait allusion au problème de la propriété commune. Utilisez-vous en fait une certaine forme de répartition par entreprise, un certain système de gestion de contingents pour éviter la «course au poisson» de ceux qui exploitent cette ressource?

Quant à la transformation, permettez-moi de vous demander, monsieur Buchanan, quel rôle s'il y a lieu, le gouvernement devrait-il jouer quand le secteur de la transformation peut maintenant faire face à une période de pointe — et ce peut être une période de pointe qui s'étend d'année en année ou qui peut survenir dans une semaine donnée? La nature de ce commerce est telle qu'il faut compter avec un élément de périodicité, et la période peut être très brève.

Le gouvernement, à votre avis, devrait-il aider l'industrie à régler ce problème? Ou doit-on l'imputer simplement à la nature de ce commerce, auquel cas il faudrait créer des occasions où l'industrie ne peut simplement traiter toutes les ressources en période de pointe.

Les conserveries peuvent fort bien gagner davantage en reconnaissant que ce phénomène pourrait se reproduire; c'est-à-dire, qu'il pourrait y avoir plus de saumon qu'elles ne pourraient en traiter, simplement parce que les frais occasionnés pour maintenir cette capacité de pointe sont excessifs pendant la saison morte.

Ceci soulève deux ou trois questions sur lesquelles vous voulez peut-être l'un ou l'autre ou tous deux dire quelque chose.

Je suis totalement d'accord avec votre analyse du problème mais je me demande si le secteur public a la responsabilité d'aider des particuliers du secteur privé à régler un problème, disons-le franchement, qu'ils ont créé?

M. Leitz: Je vous dirais premièrement que, pour ce qui est de la flotille de pêche, la théorie économique nous apprend que ce problème va se perpétuer. Dès qu'il y a propriété commune, il faut s'attendre à une capitalisation excessive, qui engendre nécessairement une série de problèmes, y compris des saisons plus courtes, des engorgements à la transformation et une industrie dont le capital en fin de compte si immobilisé qu'elle ne sera absolument peu rentable.

Le sénateur Kirby: Je reconnais que c'est ce que dit la théorie économique, mais existe-t-il des techniques de gestion qui permettraient d'éviter la tragédie que vous décrivez? Vous venez de nous décrire la tragédie de la pêcherie de propriété commune.

M. Leitz: Oui, il y en a. Nous savons que le problème existe et par conséquent nous avons, dans une certaine mesure à mon avis, la responsabilité de le régler. De nombreuses méthodes de gestion de la flotille de pêche peuvent être employées, dont les

[Text]

methods that one can employ, including quotas, vessel allocation, trip limits, royalties, and so forth.

Essentially, the government manages the resource, and the resource becomes the product that the processors try to sell. In a marketing context, the product is a very important part of the whole marketing concept. We do have some responsibility to manage that in a way that the industry can best market the product at the end.

Senator Kirby: Is the department, then, putting into place a regulatory scheme to counteract the worst tendencies of the common property problem?

Mr. Leitz: Certainly it has been studied—

Senator Kirby: I know that. That is not the question I asked. Are they in fact doing it? It has been studied for a long time and the options, I think, are well known to everyone. There is a range of options.

Mr. Leitz: There are a number of options and they have different impacts.

Senator Kirby: But is anything actually being done; and if so, is there a policy change in that respect?

Mr. Leitz: I am not aware of anything.

Mr. Buchanan: Looking at the primary separate from the secondary, the primary sector in the salmon, herring roe and other fisheries in B.C. is on a limited entry scheme; that is, limited by the number of units permitted to fish in each of those categories. However, the problem has been that within the units it is unlimited as to the fishing power per unit. The overcapacity problem in the primary sector has resulted from the improvements in the technology in fishing effort per unit.

In the secondary sector, or processing sector, it is an unlimited entry situation, and unlimited as to expansion.

If there is any suggestion that there be limitations imposed on that, it starts to get mixed between the federal and provincial regulatory processes.

Senator Kirby: I accept that. That simply says that in a market system, you can in fact get too many people entering the market on the processing side. While that is interesting, is that a public policy problem, or is it a business problem?

I do not think it is a public policy problem. If people invest in expanding a business and then cannot make money at it, that has nothing to do with the public sector. If that were true in the fishing industry, it would be true in every other sector of the economy.

Mr. Buchanan: I agree that it is a business problem and not a public policy problem, unless the results of an open business problem give rise to some disaster in the public interest sense.

If one reviews the British Columbia fishery through the 1970s, one will see that there was a very vast expansion in capacity. We had a great deal of foreign investment, particu-

[Traduction]

quotas, la répartition des navires, la durée du voyage, les redevances, etc.

Essentiellement, le gouvernement gère la ressource et celle-ci est le produit que les conserveries essaient de vendre. Dans un contexte de commercialisation, le produit représente une partie très importante de tout le concept de commercialisation. Nous avons une certaine responsabilité à remplir pour gérer ce processus de façon à ce que l'industrie puisse commercialiser le mieux possible le produit au bout de la ligne.

Le sénateur Kirby: Le ministère met-il en place un régime de réglementation pour remédier aux pires défauts du problème créé par la propriété commune?

M. Leitz: Cela a certainement été étudié.

Le sénateur Kirby: Je le sais. Ce n'est pas ce que je vous demande. Le ministère le fait-il actuellement? Il y a longtemps que ce problème est étudié et les solutions, je pense, sont bien connues de tous. Il y en a tout une gamme.

M. Leitz: Il y a plusieurs solutions et elles ont des incidences différentes.

Le sénateur Kirby: Mais fait-on quelque chose actuellement; et dans l'affirmative, songe-t-on à changer la politique à cet égard?

M. Leitz: Je n'en sais rien.

M. Buchanan: Examinons le secteur primaire séparément du secteur secondaire: le secteur primaire dans l'industrie de la pêche du saumon, du hareng, etc. en Colombie-Britannique dépend d'un régime d'admissibilité limitée, c'est-à-dire, limité par le nombre d'unités autorisées à pêcher dans chacune de ces catégories. Toutefois, au sein des unités, l'autorisation de pêcher est illimitée. Le problème de la capacité excessive du secteur primaire résulte des améliorations apportées à la technologie de l'effort de pêche par unité.

Dans le secteur secondaire, c'est-à-dire le secteur de la transformation, l'admissibilité est illimitée, de même que l'expansion.

Si l'on se propose d'imposer des limites, on fait intervenir divers pouvoirs de réglementation fédéraux et provinciaux.

Le sénateur Kirby: J'en conviens. Autrement dit, dans un système de marché, il se peut qu'un trop grand nombre de personnes accèdent à ce marché par la voie de la transformation. C'est intéressant, mais est-ce un problème de politique générale, ou un problème d'ordre commercial?

Je ne pense pas que ce soit un problème de politique générale. En effet, que les gens investissent dans leur commerce et ne réalisent aucun profit, le secteur public n'y est pour rien. Si cela vaut pour l'industrie des pêches, cela vaut pour d'autres secteurs de l'économie.

M. Buchanan: J'admets que c'est un problème d'ordre commercial et non un problème de politique générale, à moins que les résultats d'un problème commercial ne dégénèrent et ne provoquent un désastre du point de vue de l'intérêt public.

Si l'on examine les pêches de la Colombie-Britannique pendant les années 70, on s'aperçoit que leur capacité a connu une très grande expansion. Nous avons eu énormément d'investis-

[Text]

larly Japanese investment, on the back of the herring roe fishery, thereby creating a lot of capacity. It has since been shaken out. But one would have to observe that if we are doing a good job or a better job than our international competition in marketing, that might have partly grown from that pressure.

If it is unlimited entry, one presumes that the unlimited access is the antithesis of that, given the system in which we work.

Senator Kirby: Would the industry favour restricted entry? In other words, in a sense, should the government be asked to protect the businessmen from themselves?

Mr. Buchanan: In the processing sector or the fishing sector?

Senator Kirby: In the processing sector.

Mr. Buchanan: In my view, it is a business problem and one which should be left to the business community to sort out, provided that new entrants and all existing operations are playing by the same set of rules in terms of how they are to conduct themselves in respect of plant sanitation and other regulatory issues. If there is equitable treatment in respect of regulatory matters, then it would seem to work as a business system.

Senator Kirby: I have many other questions, Mr. Chairman, but I shall yield the floor for the moment.

The Chairman: Next will be Senator LeBlanc (Beauséjour), following which we can have a second round.

Senator LeBlanc (Beauséjour): It has been my experience that the B.C. industry, as a group, works much better than does the east coast industry. I suspect that having to negotiate prices with a very tough negotiator, the Fishermen's Union, developed in the different companies a sense of collective behaviour, something which I appreciated very much in their approach to marketing and in their approach to the processing problems. The worries that the industry had, and the problem that Senator Kirby evokes—namely, of overcapacity in processing—were expressed by the industry probably before government officials or ministers expressed them. Their concern was real and it was a mature approach. There is one pressure, however, that perhaps business cannot take into account, or that the free forces cannot completely contain. It is the isolated communities. I am thinking particularly of situations such as Bella Bella, where one of the few employers in the canning operation has run into real difficulty; and there is, of course, constant pressure to help the one-industry communities, where there is nothing else if the plant goes down.

I suspect that British Columbia has two fisheries. The downtown Vancouver business is very vigorous and competitive, where people say "Let us perish, if we perish"—which is a

[Traduction]

séments étrangers, plus particulièrement du Japon, pour stimuler les pêches de fraie de hareng, ce qui a créé une énorme capacité. Cette dernière a, depuis, été assimilée. Mais il faut bien se rendre compte que si nous faisons du bon travail ou du meilleur travail que nos concurrents internationaux en commercialisation, c'est peut-être partiellement grâce à cette stimulation.

Si l'admissibilité est illimitée, on peut présumer que l'accès illimité en est l'antithèse, vu le système dans lequel nous travaillons.

Le sénateur Kirby: L'industrie serait-elle en faveur d'une admissibilité restreinte? Autrement dit, dans un sens, le gouvernement devrait-il protéger les gens d'affaires contre eux-mêmes?

Mr. Buchanan: Dans le secteur de la transformation ou des pêches?

Le sénateur Kirby: Dans le secteur de la transformation.

Mr. Buchanan: À mon avis, c'est un problème d'ordre commercial, qui devrait être réglé par le monde des affaires, pourvu que les nouveaux leur conduite au chapitre de l'hygiène dans les usines et d'autres questions réglementaires. S'il y a un traitement équitable en ce qui a trait aux questions réglementaires, il semblerait alors que nous ayons affaire à un système commercial.

Le sénateur Kirby: J'ai bien d'autres questions à poser, monsieur le président, mais je céderai la parole à quelqu'un d'autre pour le moment.

Le président: Je cède donc la parole au sénateur LeBlanc (Beauséjour), après quoi nous pourrions avoir un deuxième tour.

Le sénateur LeBlanc (Beauséjour): D'après mon expérience, l'industrie de la Colombie-Britannique, dans son ensemble, travaille beaucoup mieux que l'industrie de la côte Est. J'imagine que de devoir négocier des prix avec un négociateur très ferme, le syndicat des pêcheurs, a créé chez différentes sociétés un sentiment de comportement collectif, que j'ai beaucoup aimé reconnaître dans leur façon d'aborder la commercialisation et les problèmes de transformation. Les inquiétudes qu'avait l'industrie, et les problèmes que le sénateur Kirby évoque, notamment, la capacité excédentaire de transformation—l'industrie les a exprimés probablement avant que les représentants du gouvernement ou les ministres n'en parlent. Leur préoccupation était réelle et leur approche avait été mûrie. Il existe une pression, toutefois, dont peut-être le monde des affaires ne peut tenir compte, ou que les libres forces du marché ne peuvent complètement contenir. Il s'agit des communautés isolées. Je songe particulièrement à Bella Bella, où l'un des rares employeurs de conserverie a éprouvé de réelles difficultés; et il y a, bien sûr, une pression constante qui s'exerce pour qu'on aide les communautés qui tirent leur subsistance d'une seule industrie et où il n'y a rien d'autre si l'usine fermait ses portes.

J'imagine que la Colombie-Britannique a deux industries de pêches. Celle du centre-ville de Vancouver est très vigoureuse et concurrentielle. On y dit: «Qu'on nous laisse périr si nous

[Text]

rather simple approach if you are in the minister's chair, because no one dumps his problems on your doorstep. But with regard to the isolated communities—I am thinking of Port Simpson, which has reopened for a while, and also a few others where there is very little else—there will always be difficulty, I suspect, for government to look only at the bottom line in those communities. That being said, I am not here to lecture our witnesses. I believe they are very credible. To see a representative of the Department of Fisheries and of the industry sitting together at the same table is an indication of the sort of healthy co-operation that has existed. There might be a third player at the other end of the table named Jack Nichol, but I will leave that for another session.

I am a little concerned about—I believe the word is fashion. I recall a time when we produced at Nanaimo some Pacific salmon; but in the end we found that the cost of the protein to make them into two-pounders, or whatever, was pretty high. It is a limited market to have salmon all the year round for restaurants, and so on. That was quite successful for a while in New Brunswick, until one morning illness practically wiped out the whole thing—which, of course, is a built-in danger of aquaculture.

My other worry is that everyone will rush into that area and forget that good management of wild stocks is still pretty basic and fundamental to the fishery. If everyone goes into artificial upbringing, it becomes a handy excuse to ignore the problems of the environment and all of the other connected problems, which will come back to haunt us, anyway. At one point we will have to feed the fish some kind of water, and if we have to purify even the water from our streams and rivers, we can imagine the cost that will be involved. I am wondering whether our witnesses are feeling this enthusiasm for aquaculture as a collective pressure, or whether they have become convinced in their own minds that it is the road to the future. I have to declare a bias here, because I have always been skeptical about aquaculture. I would like to know whether this is an excuse not to protect the environment, or the natural habitat, and not to resist provincial governments that give cutting permits to lumber companies and destroy the environment. I am not being argumentative. I am simply asking a question.

Mr. Leitz: My response to that will be that I believe there is a role for both the conventional fishery, as we know it, and for aquaculture. I believe that aquaculture has a number of advantages, the main one being that it can provide fish to a specific fresh market segment when the traditional industry fishery cannot. I am also concerned about the rush into aquaculture. I believe that the traditional fishery can harvest fish very cheaply, if we get more fish, provided fishermen do not reinvest all of their earnings. Certainly the market for the traditional fishery products from the conventional fishery is large and, in some cases, growing. Therefore you have to choose your aquacultural activities properly. I believe there is optimism, but I think the aquaculture industry has to be developed almost hand in hand with the traditional conventional fishery.

[Traduction]

périssons», ce qui est une façon plutôt simpliste d'aborder le problème si l'on se met à la place du ministre, parce que personne ne l'accable de ses problèmes. Quant aux collectivités isolées et je songe ici à Port Simpson, dont la conserverie a rouvert ses portes depuis un certain temps, et également à quelques autres où il n'y a pas grand chose d'autre pour subsister, il sera toujours difficile, j'imagine, pour le gouvernement d'examiner uniquement le résultat net dans ces collectivités. Ceci dit, je ne suis pas ici pour faire un discours à nos témoins. Je crois qu'ils sont très crédibles. Qu'un représentant du ministère des Pêches et qu'un représentant de l'Industrie siègent ici ensemble à la même table nous indique bien le genre de saine coopération qui existe. Il y a peut-être un troisième intervenant à l'autre bout de la table, c'est-à-dire M. Jack Nichol, mais j'y reviendrai au cours d'une autre séance.

Je suis un peu préoccupé par la mode; je crois que c'est le mot juste. Je me souviens d'une époque où nous produisions à Nanaimo du saumon du Pacifique; nous avons finalement découvert que le coût de la protéine pour les préparer en portions de deux livres, ou que sais-je, était joliment élevé. On a pu servir du saumon pendant toute l'année dans les restaurants, etc., malgré un marché limité, mais cela a très bien réussi pendant un certain temps au Nouveau-Brunswick, jusqu'à ce qu'un matin la maladie détruise tout. C'est bien sûr, un danger inhérent à l'aquaculture.

Je crains aussi que tout le monde se précipite dans ce domaine et oublie qu'une bonne gestion des stocks sauvages est encore fondamentale à l'industrie de la pêche. Si tout le monde se lance dans l'élevage artificiel, cela devient une excuse facile pour faire fi des problèmes de l'environnement et de tous les autres problèmes connexes, qui reviennent faire surface de toute façon. Nous devons un jour fournir aux poissons un certain genre d'eau, et si nous devons purifier même l'eau qui provient de nos fleuves et de nos rivières, imaginez le coût. Je me demande si nos témoins sont enthousiasmés pour l'aquaculture à cause de la pression collective, ou s'ils se sont eux-mêmes convaincus que c'est la voie de l'avenir. Je dois avouer que je suis prévenu à ce sujet, parce que j'ai toujours été sceptique concernant l'aquaculture. J'aimerais savoir s'il s'agit d'une excuse pour ne pas protéger l'environnement ou l'habitat naturel, et ne pas s'opposer aux gouvernements provinciaux qui accordent des permis de coupe aux compagnies forestières qui détruisent l'environnement. Je ne cherche pas la zizanie. Je pose simplement la question.

M. Leitz: Je crois qu'il y a un rôle à la fois pour les pêches conventionnelles, comme nous les connaissons, et pour l'aquaculture. Elle comporte plusieurs avantages, le principal étant de pouvoir fournir du poisson à un secteur précis du marché frais lorsque les pêches de l'industrie traditionnelle ne le peuvent pas. Cet intérêt subit pour l'aquaculture m'inquiète aussi. Je pense que les pêches traditionnelles peuvent récolter du poisson à très bon marché si nous obtenons plus de poisson, pourvu qu'elles ne réinvestissent pas tous leurs gains. Le marché pour les produits de pêche traditionnelle, c'est-à-dire les pêches conventionnelles, est certainement important, et dans certains cas, il prend de l'essor. Il est donc important de bien choisir ses activités aquicoles. Je crois qu'il y a de l'optimisme, mais je pense que l'industrie aquicole doit être développée

[Text]

Mr. Buchanan: Aquaculture opportunity in British Columbia is difficult to assess unless one puts some goals on it. Given that the environment is friendly towards it, let us pick a figure of 10,000 tonnes. If we look at the Norwegian experience, it will take probably something like eight, nine or ten years to reach that level of production, on the learning curve of the science and other matters that have to do with this technique. Within those limits, 10,000 tonnes would deliver, say, employment for less than 1,000 people. Certainly, in my opinion, there would not involve a market constraint within those tonnages. In fact, even double or triple that would not be a market constraint problem. But we should recognize that this is the only place where salmon aquaculture is going on side by side with the traditional or wild fishery. That suggests a number of things. Hopefully, in order to avoid overcapitalization in aquaculture, and given that the traditional fishery is seasonal, the assets that are employed in the traditional fishery can also be used in part as the infrastructure for aquaculture. Secondly, it is hoped that they do not meet in the marketplace and argue with one another in the market, but that, because of the timing features, they may be orchestrated into the market in ways in which they compliment each other rather than fight in the marketplace.

When one gets to the notion and speculation of whether this is a real or unreal opportunity, I believe that will come out of the learning curve and of the science, as it is learned, rather than in the marketplace as a problem. I will leave it at that.

Senator LeBlanc (Beauséjour): Following up on that, it is obvious that if it was wide open, go for broke, everyone would have an aquacultural type of approach. Of course, if the Norwegians are successful, then many Canadians will want to be successful, without possibly going through the learning experience of the Norwegians, and therefore we could have a number of pretty spectacular failures. We have seen that in other fields.

Are you open to some kind of mechanism—again I am not being theological about this—some kind of self-discipline or collective discipline mechanism? We are into this period of the market forces deciding everything—theology. Is it a case where, in fact, Canada, as a nation, has to invent a formula which would lead to government using legislation, but at the request of the industry, to have some discipline over the wide open expansion of that area of aquaculture? I am not advocating it, but I have seen so many areas in which lack of discipline caused disasters and chaos. I was wondering, if this is not a case where at least we know that the danger is there.

Mr. Buchanan: When you say “the industry” do you mean the aquaculture industry in this case?

Senator LeBlanc (Beauséjour): I think it would have to be the whole industry. You, as a wild fish processor, said that you did not want your fish cultivated and—fish and wild fish to argue in the marketplace.

[Traduction]

presque en même temps que les pêches conventionnelles traditionnelles.

M. Buchanan: Les possibilités aquicoles de la Colombie-Britannique sont difficiles à évaluer, à moins qu'on fixe certains objectifs. Le milieu étant propice, on peut fixer un chiffre de 10 000 tonnes. Si nous examinons ce qui s'est passé en Norvège, il faudra probablement 8, 9 ou 10 ans pour atteindre ce niveau de production, d'expérimentation scientifique, etc. pour en arriver à pratiquer cette technique. Ceci dit, 10 000 tonnes pourraient créer des emplois pour moins de 1 000 personnes. À mon avis, il n'y aurait aucune limitation de marché avec un tel tonnage. En fait, même le double ou le triple ne poserait pas de problème de limite de marché. Mais il nous faudrait reconnaître que c'est le seul endroit où l'aquiculture du saumon correspond aux pêches traditionnelles ou naturelles. Ceci suppose un certain nombre de choses. Pour éviter la capitalisation excessive en aquiculture, et étant donné que les pêches traditionnelles sont saisonnières, il est souhaitable que les actifs utilisés dans les pêches traditionnelles puissent aussi servir d'infrastructure à l'aquiculture. Deuxièmement, il est à espérer qu'elles ne se feront pas concurrence sur le marché mais que, compte tenu du facteur temporel, elles pourront être orchestrées sur le marché de façon à se compléter plutôt qu'à se concurrencer.

Lorsqu'on commence à se demander si c'est une possibilité réelle ou irréelle, je crois qu'il faut s'en remettre à l'expérimentation et à la science, comme on nous l'enseigne, au lieu de considérer le marché comme un problème. Voilà ce que j'avais à dire.

Le sénateur LeBlanc (Beauséjour): Ceci dit, il est évident que si le marché était tout à fait ouvert, tout le monde adopterait une approche de type aquicole. Bien sûr, si les Norvégiens ont réussi, de nombreux Canadiens voudraient réussir eux aussi, sans nécessairement passer par l'expérimentation vécue par les Norvégiens; nous pourrions par conséquent connaître un bon nombre d'échecs assez spectaculaires. C'est ce qui est arrivé dans d'autres domaines.

Consentiriez-vous à un genre de mécanisme—à nouveau je ne fais pas de théologie—à une sorte d'autodiscipline ou de discipline collective? Nous sommes dans une période où les forces du marché décident de toute théologie. Faut-il croire qu'en fait le Canada, comme nation, doit inventer une formule qui amènerait le gouvernement à utiliser les lois, mais à la demande de l'industrie, en vue de discipliner un peu la trop large expansion de ce domaine de l'agriculture? Ce n'est pas ce que je défends, mais j'ai vu tellement de domaines où un manque de discipline a causé des désastres et le chaos. Je me demandais si dans ce cas-ci au moins, nous n'étions pas avertis de la possibilité d'un danger.

M. Buchanan: Lorsque vous dites «l'industrie» voulez-vous dire l'industrie aquicole?

Le sénateur LeBlanc (Beauséjour): Ce devrait être toute l'industrie. Vous, à titre de transformateur de poisson sauvage, avez dit que vous ne vouliez pas que votre poisson soit cultivé et...

[Text]

Mr. Buchanan: That was really an expression of hope for aquaculture rather than a hope for the wild fishery. The aquaculture industry will be highly dependent on getting top dollars for its products. So it is that industry that must take the initiative in orchestration, in my view.

Let me just make a comment on the three components of aquaculture. One is the biological or scientific side, and it has a very heavy scientific, call it "high tech", if you want, component. The other is whether it will be economical or will be a burden rather than a producer, so to speak. The third is the people who are in it and how the system is structured. On the biological side, in my view Canada has pretty good science on this opportunity, and certainly to the extent that we do not have it it could be imported. The economic side has yet to be tested, but it would appear hopeful.

The structure of the people side is the one that would concern me most. Will it fit with the scientific and economic opportunity, or will it be taken that this is just a solution to a small community problem? What are the social dimensions that are to be extracted from this as an opportunity, and how will that interfere with good science and good economics? That will be a touchy thing to approach. However, it would appear to me that Canada has an opportunity to be a fairly substantial producer, provided we do not get just a hundred or so little toy shops around that are seeking to solve more problems than the economics will permit them to solve. There are both sides of that, and it will be a delicate operation to see how Canada, and B.C. in particular, approaches the structuring of this and how it fits with the wild fishery.

Senator LeBlanc: I hear you, and I understand you; you are coming in loud and clear, and I think your experience shows very well. What worries me is that a representative of the department is sitting there, and I would like to know if the philosophy of the department is that all this is entrepreneurial spirit, and therefore every bay in Newfoundland will open a salmon processing and production unit, and DRIE will finance most of it. Does the department feel it is responsible for some sanity? I had a few experiences when the department said no to a fish plant in X or Y in Newfoundland, but was overruled. DRIE said no, but everybody else overruled us.

Mr. Leitz: I hope we feel responsible for seeing that an industry develops sanely. I think we realize that there is potential there. I think there is concern that there could potentially be conflicts. I think people don't want to simply jump on this bandwagon, but want to hold back a little bit, see how the market is doing, see how the biology is doing, what type of people we want in that industry. I am not sure it is entirely up to the federal Department of Fisheries and Oceans. There may be some provincial overlap there as well. I certainly appreciate your concern that we do not go overboard.

[Traduction]

M. Buchanan: Je faisais surtout allusion au secteur de l'aquaculture plutôt qu'à celui des pêches. Ce secteur ne se développera que s'il obtient un prix élevé pour ses produits. À mon avis, l'initiative doit donc venir et être orchestrée par ce secteur.

Il y a trois aspects à considérer lorsqu'on étudie la question de l'aquaculture. Le premier, est l'aspect biologique ou scientifique: l'aquaculture fait appel aux techniques de pointe. Le deuxième aspect est d'ordre économique: ce procédé peut-il être rentable ou ne sera-t-il à proprement parler qu'un fardeau pour l'industrie. Le troisième a trait aux participants au système et à sa structure. Pour ce qui est de l'aspect biologique, le Canada a à mon avis d'assez bonnes connaissances à cet égard et pourrait de toute façon importer le savoir-faire qui lui manque. Du point de vue économique, le procédé a des bonnes chances d'être rentable, mais nous ne l'avons pas encore mis à l'essai.

L'aspect social de l'aquaculture est celui qui me préoccupe le plus. Cet aspect cadrera-t-il avec les possibilités d'ordre scientifique et économique ou le procédé ne sera-t-il considéré que comme une solution au problème de petites localités? Quelles sont les dimensions sociales que présente l'aquaculture et comment celles-ci influenceront-elles sur l'utilisation des techniques de pointe et la rentabilité du projet? C'est un problème délicat. J'ai toutefois l'impression que le Canada pourrait devenir un assez gros producteur de poissons d'élevage à la condition que ne s'y établissent pas simplement une centaine de petits producteurs cherchant à résoudre plus de problèmes que la santé économique du pays permettrait de résoudre. Plusieurs facteurs entrent en jeu. Il faudra examiner très attentivement la structure que le Canada, la Colombie-Britannique plus particulièrement, compte donner à ce secteur et comment elle s'harmonise avec le secteur des pêches.

Le sénateur LeBlanc: Je comprends très bien ce que vous dites et votre expérience est à mon avis un très bon exemple de ce que vous avancez. Je m'inquiète toutefois un peu de l'attitude du gouvernement à cet égard et j'aimerais savoir du représentant du ministère qui est assis là-bas si son ministère considère qu'il s'agit là tout simplement d'esprit d'entreprise et que le MEIR permettra, grâce à ses subventions, à des usines de production et de transformation du saumon de s'établir dans chaque baie de Terre-Neuve. Le ministère croit-il qu'il doit assurer un certain contrôle à cet égard? Je me rappelle de certains cas où le ministère avait interdit l'établissement d'une usine quelconque de transformation du poisson à Terre-Neuve, le MEIR de même, et tout le monde avait rejeté notre décision.

M. Leitz: Je crois que nous serons solidaires d'un secteur qui se développera sainement. Nous sommes à mon avis conscients qu'il y a là un potentiel à développer. On craint toutefois qu'il y ait des conflits. Je crois que les gens ne veulent pas simplement se lancer les yeux fermés dans cette entreprise, mais préfèrent attendre un peu pour examiner les conditions du marché, voir les techniques de pointe dont nous disposons et quel type de gens devrait s'engager dans ce domaine. Je ne suis pas certain que cette tâche incombe uniquement au ministère fédéral des Pêches et des Océans. Peut-être relève-t-elle également

[Text]

Senator LeBlanc: My experience of the provinces' involvement in fisheries is that, if they are involved in this one, hold your hats and put on your seat belts. This will become a handy excuse to destroy the environment, or not protect it, because you can produce fish artificially, like we produce chicken and eggs in incubators and enclosed chicken factories. Frankly, I find the idea that we will have salmon McNuggets, as we have chicken McNuggets, pretty offensive, as one who likes salmon just thinking about it.

Let me make one quick comment. I think Senator Bielish raised the issue whether we import because we do not process. I think she has touched upon a real point. For many years segments of our industry—and I do not want to generalize, and I probably should not say this in front of a west coast marketer, because they have done a pretty good job, and in fact a very good job over the years—were producing fishmeal with herring at a time when there was a need for herring on the markets, and the government really had to force a change in part of that industry so that we produced food herring instead of fishmeal.

I know of cases where the Japanese asked to send technicians; they would buy large amounts of herring but have their technicians producing it as they liked it. That was resisted by certain segments of our east coast industry.

The problem of marketing, Mr. Chairman, I suspect will be much more vivid and lively when some of Mr. Buchanan's colleagues from the other coast appear before us. I want to say publicly that the B.C. industry never made a mess of things and then dumped the whole problem on the doorstep of the Department of Fisheries and Oceans. In most cases, if they made a mess of things—and they did not make too many of them—they tended to want to clean them up themselves and sort out their own problems. In that sense, I think they are disciplined. I have to use that word because I do not have a better one. Their cohesion and their discipline stood them in very good stead.

Mr. Buchanan, you talk about shortness of supply. What about the Alaskans? They have some fish to be canned. Are you contracting for any of that to occupy your plants?

Mr. Buchanan: Yes, this has been going for quite a number of years now. Since the Alaskan fishery recovered in the early 1980s, they found themselves short of canning capacity in particular, in both Bristol Bay and in southeast Alaska, so in the years between 1981 and up to current times there have been some volumes of fish coming from Alaska to be processed in British Columbia, mainly in Prince Rupert.

[Traduction]

de certaines provinces. Vous avez raison de nous rappeler qu'il ne faut pas dépasser la mesure.

Le sénateur LeBlanc: D'après ce que je connais des provinces dans le domaine des pêches, si elles s'engagent dans cette entreprise, retenez vos chapeaux et bouclez votre ceinture de sécurité. Celle-ci leur fournira une bonne excuse: si on peut produire du poisson artificiellement, comme nous produisons des poulets et des oeufs en incubateurs et dans des poulaillers en claustration, inutile de protéger l'environnement. À vrai dire, moi qui aime le saumon trouve très choquante l'idée qu'on trouvera un jour sur le marché des Macroquettes de saumon comme on trouve actuellement des Macroquettes de poulet.

Je voudrais faire un bref commentaire. Si je me souviens bien, le sénateur Bielish a demandé si nous importons du poisson parce que nous ne le transformions pas. Je crois qu'elle a touché le fond de la question. Pendant de nombreuses années certains producteurs de notre secteur—je ne veux pas généraliser et je ne devrais probablement pas dire cela en présence d'un agent de commercialisation de la côte ouest, parce qu'ils ont fait jusqu'à maintenant de l'assez bon travail, en fait du très bon travail—produisaient de la farine de poisson avec le hareng à un époque où il y avait pénurie de hareng sur le marché. Le gouvernement a dû à ce moment-là forcer une partie de cette industrie à produire des aliments à base de hareng plutôt que de la farine de poisson.

Je me rappelle que dans certains cas les Japonais ont demandé la permission d'envoyer ici des techniciens. Ils auraient acheté d'énormes quantités de hareng si leurs techniciens avaient pu les transformer comme ils le voulaient. Certains secteurs de l'industrie de la côte Est se sont opposés à cela.

J'ai l'impression que le problème de la commercialisation nous frappera davantage lorsque certains des collègues de M. Buchanan de la côte Est comparaitront devant nous. Je tiens à souligner que l'industrie de la Colombie-Britannique n'est jamais venue demander au ministère des Pêches et des Océans de régler leurs problèmes. À chaque fois qu'elle s'est retrouvée dans le pétrin, ce qui est arrivé très rarement d'ailleurs, elle s'est efforcée de se sortir elle-même de ce mauvais pas. Ce sont en ce sens des gens disciplinés. C'est le seul mot qui me vient à l'esprit. Leur cohésion et leur discipline leur a rendu grand service.

Vous avez dit, monsieur Buchanan, que l'approvisionnement était insuffisant. Ne pouvez-vous pas vous approvisionner en Alaska? Ils ont du poisson à mettre en conserve là-bas. Avez-vous cherché à obtenir des contrats d'eux pour occuper vos usines?

M. Buchanan: Oui, nous le faisons depuis un bon nombre d'années maintenant. Depuis la reprise dans le secteur des pêches en Alaska au début des années 1980, les usines de transformation de Bristol Bay et du sud-est de l'Alaska plus particulièrement ne suffisent plus. Depuis 1981 donc, une assez grande quantité de poissons de l'Alaska est transformée en Colombie-Britannique, surtout à Prince Rupert.

[Text]

Senator LeBlanc (Beauséjour): Is it processed and sold as American fish under American labour?

Mr. Buchanan: No. The definition of country of product is where it is processed into the final packaged form, rather than the source of the raw material. In this case, it is a product of Canada.

Senator LeBlanc (Beauséjour): Like New Brunswick tuna?

Mr. Buchanan: Yes.

Senator Le Moyne: What are the salmon raised in ponds fed?

Mr. Buchanan: The salmon raised in ponds are fed a diet of basically herring meal and then added cereals, vitamins, pharmaceuticals and so on to enhance their growth characteristics. Just before they are considered to be marketable they are fed special diets to make the flesh a darker pink.

Senator Le Moyne: What pigments do they use?

Mr. Buchanan: They use natural materials, as far as I know.

Senator Le Moyne: From crustaceans?

Mr. Buchanan: Yes, such as the waste material from crab and shrimp, which contain natural colouring agents. The salmon are fed for a period of weeks on this special diet to raise the colour.

Senator Le Moyne: In cases where the taste is bland, is it because the fish has not eaten enough?

Mr. Buchanan: They are not on natural diets as they would be if they were wild. Therefore, there will be differences in flavour, firmness and colour as well.

Senator Le Moyne: Is it impossible to feed them more natural food? Are the difficulties of providing plankton, and so on, impossible to surmount?

Mr. Buchanan: To provide it would require harvesting activity. I cannot say how it would affect the economics, but I think that it would be very difficult to provide.

Senator Le Moyne: My next question relates to something that I read recently in *Science* and *Scientific American* about artificially controlled runs where a natural brook is stocked with salmon which are let go and they return to spawn. I understand that this is working to some extent in South America. Do you have anything to report on this process?

Mr. Buchanan: The process is described in the fishing vernacular as ocean ranching, where you provide the nursery and release the salmon to feed in the wild and catch them when they return. When this is done where there is a traditional fishery, the person who went to all the effort to stock the brook may not get the fish back because most of them are caught by the fishermen. Therefore, where there is a traditional fishery it is difficult to do. However, there is a ranching program called the Salmon Enhancement Program in British Columbia. It is

[Traduction]

Le sénateur LeBlanc (Beauséjour): Ce poisson est-il transformé et emballé plutôt que celui d'où il provient comme américains?

M. Buchanan: Non. Le pays d'origine d'un produit est celui où il est transformé et emballé plutôt que celui d'où il provient comme matière première. Dans ce cas-ci donc, il s'agit d'un produit du Canada.

Le sénateur LeBlanc (Beauséjour): Au même titre que le thon du Nouveau-Brunswick?

M. Buchanan: C'est cela.

Le sénateur Le Moyne: De quoi sont nourris les saumons élevés en vivier?

M. Buchanan: Les saumons élevés en vivier ont une diète composée essentiellement de pâtée de hareng, de céréales, de vitamines, de produits pharmaceutiques, pour rehausser leurs caractéristiques de croissance. Juste avant d'être mis en marché ils sont nourris selon une formule spéciale de sorte que leur chair soit d'un rose plus foncé.

Le sénateur Le Moyne: Quel pigment utilise-t-on?

M. Buchanan: En autant que je sache, on utilise des éléments naturels.

Le sénateur Le Moyne: Provenant de crustacés?

M. Buchanan: C'est cela. On utilise les restes de crabes et de crevettes qui contiennent des colorants naturels. Les saumons sont nourris de cela pendant plusieurs semaines afin de rehausser la couleur de leur chair.

Le sénateur Le Moyne: Lorsque le goût des poissons n'est pas très prononcé est-ce parce qu'ils n'ont pas assez mangé?

M. Buchanan: Ils n'ont pas la diète naturelle qu'ils auraient s'ils étaient en liberté. C'est pourquoi il y a une différence de saveur, de consistance et de couleur.

Le sénateur Le Moyne: Ne pourrait-on pas leur donner à manger davantage d'aliments naturels? Est-il donc impossible de leur fournir du plancton?

M. Buchanan: Il faudrait pour cela pouvoir cultiver le plancton. Je ne sais pas à quel point cela influencerait sur la rentabilité de l'entreprise, mais je crois qu'il serait très difficile d'en fournir.

Le sénateur Le Moyne: Ma prochaine question a trait à quelque chose que j'ai lu récemment dans la revue *Science* and *Scientific American* à propos d'ensemencer un ruisseau naturel de saumons et de les laisser ensuite partir afin qu'ils y reviennent frayer plus tard. Je crois savoir que cette méthode est employée dans une certaine mesure en Amérique du Sud. L'avez-vous déjà mise à l'essai?

M. Buchanan: Dans le jargon des pêches on appelle cette méthode, élevage en océan. Il s'agit de prendre soin des très jeunes saumons, de les relâcher ensuite afin qu'ils aillent se nourrir en mer et de les rattraper au retour. Dans les endroits où l'on s'adonne à la pêche traditionnelle, la personne qui a fait tous ces efforts pour ensemencer un ruisseau ne reverra peut-être jamais ses poissons parce que la plupart d'entre eux seront pris par les pêcheurs. C'est donc un procédé difficile à appliquer dans les endroits où l'on s'adonne à la pêche tradition-

[Text]

an ocean ranching program funded by the department and the fish are caught by the traditional fishery. The traditional fishery is a commercial fishery or, indeed, the sports fishery which is a growing component in British Columbia.

Senator Le Moyne: Is this ranching successful?

Mr. Buchanan: Yes. There is no question about that.

Senator Le Moyne: Is it gaining in popularity?

Mr. Buchanan: Yes.

Senator Le Moyne: And it will be an important part of the produce that you gather from the sea?

Mr. Leitz: There is already some evidence of that, yes.

Senator Le Moyne: And there is no problem with the taste of those fish?

Mr. Buchanan: No. For the most part they are naturally fed out in the ocean so they come back looking like traditional fish.

The Chairman: Mr. Buchanan, this committee is doing a pre-study on Bill C-32 which will have far-reaching effects on all aspects of the fishery. In reading the proceedings of the committees and the debates in the House of Commons, it would appear that there is widespread objection to the powers given to the minister under the bill for the allocation of fish on socio-economic grounds in addition to control over conservation. Would you care to comment on Bill C-32?

Mr. Buchanan: As I understand it, there has been a challenge in the courts of the minister's right to allocate for any reasons other than conservation. The proposed changes are to put in place legislation to give the minister this power, although he has been practising it in any event, at least until the challenge. Therefore, I do not view it as a substantial change in management direction but merely as a confirmation of privileges. The only observation I have is that, when the bill was first tabled, it did not give primacy to conservation, followed by socio-economic benefits. The bill puts these two categories on a parallel. I think conservation should be superior, and under conservation these other privileges of management. The arguments that have come up are more of the concern that the minister might abuse these privileges because they are open-ended. It is my observation that most legislation is open-ended in any event and that there are other mechanisms in place to control management if it is being carried too far in any one direction.

The Chairman: You mention the positive impact of the declaration of the 200-mile limit. We were very happy to establish a 200-mile limit because it chased out foreign draggers. However, it was not very long after the establishment of this limit that we began to invite the same people we chased out back in under joint ventures. Everybody wants fish and everybody complains about the quota as being too low. Yet there are cases in the fishery where we have too much fish, and that is why we are inviting these people to come back in; they catch

[Traduction]

nelle. Il existe toutefois un programme de ce type en Colombie-Britannique, le Programme de mise en valeur des salmonidés. Il est financé par le ministère et les poissons sont pris par les pêcheurs; des pêcheurs commerciaux ou, bien sûr, des pêcheurs sportifs qui sont de plus en plus nombreux en Colombie-Britannique.

Le sénateur Le Moyne: Cette méthode d'élevage donne-t-elle de bons résultats?

M. Buchanan: Oui, absolument.

Le sénateur Le Moyne: Gagne-t-elle en popularité?

M. Buchanan: Oui.

Le sénateur Le Moyne: À ce moment-là, une bonne partie des saumons pris en mer auraient donc été produits ainsi?

M. Leitz: On a déjà pu le remarquer.

Le sénateur Le Moyne: Et le goût de ces poissons ne diffère pas des autres?

M. Buchanan: Non. La plupart d'entre eux se nourrissent dans l'océan et reviennent exactement semblable aux autres poissons.

Le président: Monsieur Buchanan, le comité étudie par anticipation le projet de loi C-32 qui aura des répercussions de portée considérable sur tous les aspects du secteur des pêches. Il ressort des délibérations des comités et des débats de la Chambre des communes qu'on s'oppose en général à ce que le projet de loi confère au ministre le pouvoir de répartir les pêches selon des considérations socio-économiques et d'assurer la conservation du poisson. Pouvez-vous nous dire ce que vous pensez du projet de loi C-32?

M. Buchanan: Je crois savoir qu'on veut modifier la Loi sur les pêcheries parce que le droit du ministre de répartir les pêcheries pour des raisons autres que la conservation a été mis en question devant les tribunaux. Ce projet de loi a pour but de conférer au ministre ce pouvoir, pouvoir dont il use de toute façon, du moins dont il a usé jusqu'à ce qu'il soit mis en question. Ce changement ne m'apparaît donc pas comme une modification d'orientation, mais simplement comme la confirmation de privilèges déjà accordés au ministre. J'ai une seule réserve à faire, à savoir que lorsqu'il a été déposé pour la première fois le projet de loi n'accordait pas plus d'importance à la conservation qu'aux avantages économiques et sociaux. Il met ces deux catégories sur un pied d'égalité, mais je crois que la conservation devrait avoir préséance sur tous les autres privilèges de gestion. On a fait valoir que le ministre pourrait abuser de ces privilèges parce qu'ils ne sont pas définis avec précision. Or, la plupart des mesures législatives sont flexibles et il existe d'autres mécanismes de contrôle au cas où il y aurait abus.

Le président: Vous avez parlé de l'incidence positive de la déclaration à l'égard de la limite de 200 milles. Nous étions très heureux de fixer une limite de 200 milles, parce que cela nous permettait de chasser les petits chalutiers étrangers de nos eaux territoriales. Toutefois, peu de temps après avoir établi cette limite nous avons commencé à inviter ces mêmes gens à venir pêcher chez nous dans le cadre d'entreprises conjointes. Tout le monde veut du poisson et tout le monde se plaint que les quotas sont trop bas. Or, il arrive dans le domaine des

[Text]

the fish and we process it, thereby providing jobs. Would you like to comment on that topic?

Mr. Buchanan: It relates partly to the notion that we should be in a market pull fishery rather than a supply push fishery. We on the Pacific Coast are definitely in a supply push industry because if the salmon is not caught it will die. It is not like cod where if you do not catch it now you can catch it next month or next year. There is no such thing as carrying inventory in the water in the Pacific fishery. Therefore, the question is primarily one for the Atlantic fishery. It is one where Canada, let us say, has chased everybody out and now they are inviting them back in.

The Chairman: Illegally.

Mr. Buchanan: In whatever way. As I understand it, when they are brought back in and provided with a quota, for example Japan on red fish and that sort of thing, the other side of the coin is an improvement in market access for the production from the Canadian fishery. Some of these methods have worked and some have not, but Canada is moving in an experimental way, I believe, in those types of arrangements. They are not "forever" arrangements; they are generally on a year-to-year basis, or perhaps for a period of three to four years at the most.

Senator LeBlanc (Beauséjour): I just have a short question, if I might prevail upon the patience of the witnesses. Mr. Chairman, I would like to say that someone once said in a speech: "We may have gained a zone, but we have lost the excuses", namely for mismanagement, and our failure to fully utilize the resource. I suspect your question might have been inspired by that phrase.

The Chairman: I was expecting you to say that.

Senator LeBlanc (Beauséjour): Also, I think it is possibly unfair to consider Mr. Buchanan a west coast witness. He is a national witness in the sense that he has a very broad understanding of the fishery from all areas of the country, including freshwater country. If I am right, Mr. Buchanan, I think for a number of years you sat on the Fisheries Price and Support Board.

Mr. Buchanan: Yes.

Senator LeBlanc (Beauséjour): In that case, you have a pretty good insight into the whole array of problems. Mr. Buchanan, this committee came about as a result of the preoccupation of a number of senators with the whole issue of Canada's place in the markets of the world for fish. No one that I know of from this committee was advocating "a takeover". Sometimes private enterprise-oriented groups will say, "We need a hat." In other words, sort of a framework which might need to be legislated. I used to tease Senator Bielish by saying that the Wheat Board has never killed private enterprise on the prairies, to my knowledge.

[Traduction]

pêcheries que la quantité de poisson soit trop grande et c'est à ce moment-là que nous invitons des gens à venir pêcher dans nos eaux, leur permettant de prendre du poisson que nous aurions pu transformer, fournissant ainsi des emplois. Avez-vous quelque chose à dire à cet égard?

M. Buchanan: Cela revient pratiquement à dire que du côté des pêches les pressions devraient être exercées par le marché et non pas par l'approvisionnement comme maintenant. Sur la côte du Pacifique, c'est certes l'approvisionnement qui détermine le marché puisque si le saumon n'est pas pris il meurt. Ce n'est pas comme dans le cas de la morue qui, si elle n'est pas prise maintenant pourra l'être le mois prochain ou l'année suivante. On ne peut garder des stocks de poisson dans nos eaux sur la côte du Pacifique. Le problème se pose donc principalement pour les pêches de l'Atlantique. Le Canada a pour ainsi dire chassé tous les étrangers de ses eaux dans l'Est et les invite maintenant à revenir.

Le président: Illégalement.

M. Buchanan: De quelque façon que ce soit. Si j'ai bien compris lorsqu'on permet à de petits chalutiers étrangers de venir pêcher chez nous un certain quota de poissons, par exemple lorsqu'on permet aux pêcheurs japonais de venir pêcher le saumon mâle à l'époque du frai, les produits canadiens de la pêche ont un meilleur accès sur le marché. Certaines de ces méthodes ont donc donné de bons résultats, d'autres non, mais le Canada, je crois savoir, met ce type d'ententes à l'essai. Ce ne sont pas des ententes permanentes mais, en général, des ententes annuelles ou d'une durée de trois à quatre ans.

Le sénateur LeBlanc (Beauséjour): Je m'excuse d'abuser de la patience des témoins, mais je voudrais poser une brève question. Monsieur le président, un auteur a déjà dit dans un discours «Peut-être avons-nous gagné un secteur, mais nous avons perdu nos excuses», en parlant de l'incurie et de notre impossibilité à utiliser pleinement les ressources. Je soupçonne que votre question s'inspirait de cette phrase.

Le président: Je m'attendais à ce que vous disiez cela.

Le sénateur LeBlanc (Beauséjour): De plus, je crois qu'il n'est pas tout à fait juste de considérer M. Buchanan comme un témoin de la côte Ouest. Il représente toutes les régions du pays, car il connaît parfaitement tout le secteur des pêches du Canada y compris celui des pêches intérieures. Je crois savoir, monsieur Buchanan, que vous avez pendant un certain nombre d'années siégé à l'Office des prix des produits de la pêche.

M. Buchanan: Oui.

Le sénateur LeBlanc (Beauséjour): Vous comprenez donc assez bien tous ces problèmes. Monsieur Buchanan, ce comité a été créé parce qu'un certain nombre de sénateurs se préoccupaient de la question de la place du Canada sur les marchés mondiaux de poisson. Aucun membre de ce comité, que je sache, ne préconisait la mainmise de l'État dans ce domaine. Il arrive que des groupes en faveur de l'entreprise privée disent «Nous avons besoin d'un coup de main». En d'autres termes, il y aurait probablement lieu de fixer un certain cadre par la loi. J'ai déjà taquiné le sénateur Bielish en lui disant que la Commission canadienne du blé n'avait, à ma connaissance, jamais tué l'entreprise privée dans les Prairies.

[Text]

I would like to hear your view, Mr. Buchanan on whether it is possible to think of a framework within which Canadian exporters could act in a co-ordinated, synchronized and disciplined way when they are outside peddling fish, and not have the situation where 20 people are in Boston competing against each other. As Canadians, can they not take an approach such as that taken quite successfully by some of our free enterprise competitors? I would like to hear Mr. Buchanan's views on the fundamental issue, because my worry is that we will go around the fringe and improve a little bit of this and that, and adjust quality a bit. However, the next time there is a bit of a glut, company "A" will go to Boston and dump, and then companies "B", "C", "D" and "E" will have their bankers screaming at them. Is that a fair question?

The Chairman: Your questions are always fair.

Mr. Buchanan: It is a very fair question. I do not know whether the answer will be fair.

It comes back particularly to the common property and the approach. Let us say that the first approach on evaluating fish is at the dock, between the fisherman and the processor. That has been changed a bit now in eastern Canada with the offshore companies having had enterprise allocations. With those enterprise allocations, hopefully one will see a more orderly process through the manufacturing stages into the marketing stages.

However, in those places where there is a common property fishery and an ex-vessel price system, the urgency on the processor is to take that material, turn it into the simplest market form and get on with tomorrow's business. Therefore the planning system tends to break down when you are talking about a common-property fishery.

With an enterprise-allocation fishery such as now exists in Atlantic Canada, I think we have already seen improvements in market planning, process planning and so on. Would a top-hat structure, such as you have talked about, be beneficial or workable? I think it would be workable, but only if the total fishery within that structure was organized through enterprise allocation, plant allocations, perhaps, and then market allocations. In other words, you are getting into a supply-management scheme much like you have in many parts of agriculture. If there is a supply-management basis to it, one might expect the market-management basis to succeed. However, without supply management, I can see it always having difficulty.

Senator Bielish: If I may just make a comment, Mr. Chairman. In a supply management situation, there are always marketing boards with the phenomenon of the open market alongside it. In other words, in certain circumstances, the open market is permitted. Therefore if you cannot sell your product into the supply management sector, there is a different price. There is no final payment or anything. Your price is the price

[Traduction]

J'aimerais savoir si vous croyez, M. Buchanan, qu'il est possible d'imaginer un cadre à l'intérieur duquel les exportateurs canadiens pourraient vendre leur poisson à l'extérieur sans se retrouver dans une situation où 20 personnes se font mutuellement concurrence au même endroit. Pouvons-nous, au Canada, adopter une démarche semblable à celle qui fait la fortune de certains de nos concurrents de la libre entreprise? J'aimerais avoir votre opinion sur cette question fondamentale, parce qu'il me semble que nous nous attardons à des détails et que nous nous éparpillons dans mille directions. Or, cela n'empêchera pas la société «A», la prochaine fois qu'il y aura un surplus de l'offre, de se rendre à Boston pour écouler ses produits à des prix dérisoires et ainsi couper l'herbe sous le pied des sociétés «B», «C», «D», et «E». Ma question n'est-elle pas pertinente?

Le président: Vos questions le sont toujours, M. le sénateur LeBlanc.

M. Buchanan: C'est une question très pertinente, mais je ne sais pas si la réponse sera aussi pertinente.

Il me faut pour y répondre revenir sur la question de la gestion commune des ressources et sur la démarche adoptée à cet égard. Disons que la première estimation de la valeur du poisson se négocie au quai, entre le pêcheur et l'entreprise de transformation. Cela a quelque peu changé dans l'Est canadien depuis que les sociétés extracôtières sont assujetties à la répartition des pêches. Ce contrôle a permis de rationaliser le processus à partir des étapes de la transformation jusqu'aux étapes de la commercialisation.

Aux endroits où les pêches font l'objet d'une gestion commune et où les prix sont établis au débarquement du poisson, la principale préoccupation de l'entreprise de transformation et de mettre la main sur le poisson, de le transformer sommairement en vue de sa commercialisation et de poursuivre le roulement. Aucune planification n'est donc possible dans le cas des pêches qui font l'objet d'une gestion commune.

Il n'y a pas de doute que la répartition des pêches entre les entreprises, telle qu'elle existe actuellement sur la côte Atlantique, a déjà porté fruit au sens où elle permet une meilleure planification. Quant à savoir si une structure chapeautée par un organisme quelconque, du genre de celui dont vous avez fait mention, serait profitable ou pratique, je l'ignore. Je pense cependant que cette formule ne serait applicable que si l'ensemble de l'industrie fonctionnait selon cette structure, c'est-à-dire si les entreprises, les usines peut-être et enfin le marché étaient assujettis à une répartition des pêches. En d'autres termes, vous auriez là un modèle de gestion de l'offre du genre de ceux que l'on retrouve dans de nombreux secteurs agricoles. L'existence d'un mécanisme de gestion de l'offre est censé faciliter la mise en marché. Si, au contraire, aucun mécanisme du genre n'est mis en place, l'écoulement des produits reste constamment à la merci des aléas du marché.

Le sénateur Bielish: Si vous le permettez, monsieur le président, j'aimerais simplement faire un commentaire. La gestion de l'offre est toujours assurée par des offices de commercialisation, mais cela n'élimine pas la possibilité de se livrer à la libre concurrence. Par conséquent, si vous ne pouvez vendre votre produit à l'office de commercialisation, vous pouvez toujours l'écouler sur le marché à un prix différent. Il n'y a pas de

[Text]

that you agree to do business at. In my opinion, that is a little bit different.

Mr. Buchanan: Where Canada exports roughly 80 per cent of its product, and with much of that going to the United States—certainly in respect of the Atlantic fishery—then the supply management into an export market like the U.S. is quite different than it would be, for example, into European markets, East Bloc markets or Pacific Rim markets. In other words, the U.S. has a special character and it is difficult to imagine, for example, in an aquacultural sense if we were heavily marketing aquacultural products into the U.S. market, then one would have to ask the same question: Would such a system work in aquaculture? I dare say it would have some difficulty.

Senator LeBlanc (Beauséjour): Mr. Chairman, that last answer will open up a longer discussion than we are allowed. I was going to ask Mr. Buchanan, with all of his broad experience, how he explains away what we were told by Mr. John and his group: Namely that a pound of frozen Icelandic or Norwegian cod is achieving premium value in the U.S. versus a pound of Canadian frozen cod. Surely, collectively, the processors, it seems to me, should want to achieve that premium value, because then they would make more profits. The fishermen should also want it, because they could negotiate for better prices. However, somehow we have never really wanted to face that one. Do you have any comments, Mr. Buchanan?

Mr. Buchanan: I think if one looks at the Canadian experience in Atlantic Canada over the last two or three years, you can see some significant improvement in the quality that has been sold in export and domestic markets. However, this has not necessarily meant that the Canadian supply has gone up in price to the previous level of the Norwegian or Icelandic supply. In fact, it has tended to pull the others down, rather than necessarily elevating the Canadian price. There is a smaller differential in qualities, but perhaps the result has been a little improvement in the Canadian pricing and some detrimental movement in the price of the higher quality product—or what was ostensibly previously the higher quality product.

Senator Bielish: I have a question. It is perhaps not on the marketing aspect, except that I see it on the market, but for artificial crabmeat and lobster, what fish is used?

Senator LeBlanc (Beauséjour): Aquacultural fish.

Senator Bielish: I don't know; it's a process, I think.

Mr. Leitz: It is typically made out of pollock. It is called surimi. It is a Japanese process in which they mixed some

[Traduction]

limite ou de restriction pour empêcher cela. Votre prix est celui auquel vous convenez de vendre votre produit. Cette situation est légèrement différente, à mon avis, de celle que vous avez décrite.

M. Buchanan: Il est certain qu'étant donné que le Canada exporte à peu près 80 p. 100 de sa production, en majeure partie vers les États-Unis—comme c'est le cas pour les pêches de l'Atlantique—la gestion de l'offre est légèrement différente lorsque les marchandises sont destinées au marché américain plutôt, par exemple, qu'aux marchés européens, à ceux des pays de l'Est ou à ceux de pays de la ceinture du Pacifique. En d'autres termes, les É.-U. présentent un intérêt particulier. Donc, si vous me posiez la même question dans le cas, par exemple, d'un produit agricole largement écoulé sur le marché américain, je vous répondrais probablement que l'application d'un tel système poserait certaines difficultés.

Le sénateur LeBlanc (Beauséjour): Monsieur le président, je pense que cette question pourrait être débattue bien longtemps si nous en avions le temps. Je m'apprêtais à demander à M. Buchanan comment, avec sa vaste expérience, il explique cette déclaration que nous ont faite Monsieur John et son groupe, selon laquelle une livre de morue islandaise ou norvégienne congelée a une valeur supérieure sur le marché américain à celle d'une livre de morue canadienne congelée. Il me semble que les entreprises de transformation doivent toutes vouloir que leur produit soit de valeur supérieure parce que cela leur permet de réaliser davantage des profits. Il doit aussi en être de même des pêcheurs, qui peuvent ainsi négocier de meilleurs prix. Comment, alors, expliquez-vous cela, monsieur Buchanan?

M. Buchanan: Si vous prenez l'exemple des pêches sur la Côte atlantique au cours des deux ou trois dernières années, vous allez constater que la qualité du poisson vendu s'est considérablement améliorée sur les marchés d'exportation et ici-même au pays. Toutefois, cela ne veut pas nécessairement dire que le prix de la production canadienne a augmenté pour atteindre celui de la production norvégienne ou islandaise. En fait, ce changement a plutôt eu pour effet de faire baisser les prix des autres produits, sans nécessairement faire augmenter les prix des produits canadiens. Il existe toujours une légère différence de qualité, mais sans doute les conséquences se résument-elles finalement à une légère augmentation du prix des produits canadiens et à une baisse quelconque du prix des produits de meilleure qualité—ou ce qui était antérieurement considéré comme des produits de meilleure qualité.

Le sénateur Bielish: J'ai une question qui ne porte peut-être pas sur la commercialisation. Elle a trait à ces produits artificiels que l'on nous vend sur le marché comme étant de la chair de crabe et du homard. De quelle sorte de poisson s'agit-il en fait?

Le sénateur LeBlanc (Beauséjour): Ne s'agit-il pas de poisson élevé?

Le sénateur Bielish: Je ne sais pas, mais je pense que ces produits sont plutôt le résultat d'un procédé de transformation.

M. Leitz: Ce produit est habituellement fait à partir de goberge. Il s'agit d'un procédé japonais, appelé surini, qui con-

[Text]

groundfish and they add other crab or shellfish to that and they can basically form the same texture and make it very close to crab-like product. It is used very extensively in Japan. It has found some popularity in the U. S. and Canadian markets, primarily since the decline of the Alaskan king crab fishery and some of the other traditional shellfish supplies.

Senator Bielish: You mean, sir, that is a ground product?

Mr. Leitz: That is right.

Senator Bielish: Because it looks like it has texture. The texture is there.

Mr. Leitz: Yes. There is a series of processes. First it is ground up, then a paste is made out of it and that paste is formed into a crab-like product.

Senator LeBlanc (Beauséjour): Like chicken nuggets?

Mr. Buchanan: These are generally referred to as "engineered products". In fact, the one perhaps that you are referring to, the imitation crab products, there is a plant in Canada now that is making this product in Newfoundland and they are basing it on codfish, I believe, and it is a very highly regarded product in the marketplace. But it, nevertheless, is imitation and for a country that has a great deal of natural products, we have to be guarded on how quickly we run towards producing imitation products, particularly in the high value arena, because it could tend to lower the prices of the natural product if it becomes very abundant. It is a very attractive feature. A attractive kind of product with good features. I think we should be a little guarded on the other side of it.

Senator Bielish: We are talking margarine and butter. Are we getting the same argument that years ago, maybe 20, 30 years ago, we talked margarine and butter, the real and the unreal. It is a manufactured kind; however, the product that I see here in Ottawa on the market appears as if it is fish, flaked. It has the colouring and the flavouring of lobster and crab. It is not expensive compared to the real thing. I don't know what it is made of. I have not had the time to ask the people at the meat market, other than to ask what it is. They tell you it is artificial, but the colour, the red streaking in it is very attractive, and it could fool anybody. If I put it on a cracker and gave it to you, I hazard a guess that you would hesitate to say whether it was crab or lobster, as the case may be.

The Chairman: British Columbia packers don't handle that.

Mr. Buchanan: Perhaps not, for the minute, I would be prepared to say that I could tell right away because I love crab and I am very allergic to fish.

[Traduction]

site à mélanger certaines espèces de poissons, dont la chair est broyée, et à leur ajouter du crabe ou des mollusques pour leur donner à peu près la même texture ou une texture semblable à celle de la chair de crabe. C'est un procédé qui est largement répandu au Japon. Il connaît une certaine popularité aux É.-U. et au Canada, en particulier depuis que la production de crabe royal et de certaines autres espèces traditionnelles de mollusques a commencé à diminuer.

Le sénateur Bielish: C'est donc dire que ce produit est fait de chair broyée?

M. Leitz: C'est exact.

Le sénateur Bielish: Parce qu'il semble avoir la même texture, il se compare à la chair de crabe?

M. Leitz: Oui, mais pour cela, il passe par toute une série de transformations. Le poisson est d'abord réduit en purée et l'on en fait ensuite une pâte que l'on transforme pour en faire un produit qui ressemble au crabe.

Le sénateur LeBlanc (Beauséjour): Comme les croquettes de poulet?

M. Buchanan: Ces produits sont généralement qualifiés d'«artificiels». En fait, le produit auquel vous faites allusion, en l'occurrence l'imitation de chair de crabe, provient probablement d'une usine de Terre-Neuve qui en fait la production à partir de chair de morue. J'ai entendu dire que ce produit était très populaire sur le marché. Il s'agit néanmoins d'une imitation et comme nous disposons déjà d'une vaste gamme de produits naturels, nous devons prendre garde de ne pas nous lancer trop rapidement dans la production de produits artificiels, en particulier si ceux-ci sont des imitations de produits de luxe, parce que cela pourrait avoir pour effet de faire baisser les prix des produits naturels, s'il y a surabondance d'imitations. C'est un piège dans lequel nous devons éviter de nous jeter à pieds joints.

Le sénateur Bielish: Cet exemple est semblable à celui de la margarine et du beurre. Est-ce que nous disons encore, comme il y a 20 ou 30 ans, que la margarine est un produit artificiel tandis que le beurre, lui, est naturel? Le produit dont nous parlons est bien sûr le résultat de nombreuses transformations et, d'après ce que j'ai pu constater, semble être du poisson en flocons. Il a la couleur et la saveur du homard et du crabe. Il n'est pas cher comparativement au vrai homard et au vrai crabe. J'ignore ce qu'il contient et je n'ai pas eu le temps de m'en informer, mais si je l'avais fait, on m'aurait probablement répondu qu'il s'agissait d'un produit artificiel. Sa couleur rosée est très appétissante et peut tromper n'importe qui. Si j'en mets sur un craquelin et vous le donne, je vous défie de me dire s'il s'agit de vrai crabe ou de vrai homard, selon le cas, ou d'une imitation.

Le président: Cela n'entre pas, je crois, dans les fonctions des emballeurs de la Colombie-Britannique.

M. Buchanan: Peut-être pas, mais pour ma part, je pourrais vous le dire sur le champ, parce que j'adore le crabe et que je suis allergique au poisson.

[Text]

Senator Le Moyne: Thank you, Mr. Chairman. I would like to know the state of the market regarding false scallops. Are they made with shark?

Mr. Buchanan: No. These are exactly the same kind of product that the crab is. It is the same basic material. Generally, it is made from pollock that is ground into a paste and the additives are some scallop flavouring, plus other engineering flavourings, plus binders and other things that make it feel like they are scallops.

Senator LeBlanc (Beauséjour): Like plywood.

The Chairman: Mr. Buchanan, are you concerned in your capacity about the increase in the cost of fish as compared with meat products? Once upon a time fish was cheap, and our objective is to try to improve the marketing of fish. I feel one of the very difficult problems is the cost to the consumer today and there has always been the suspicion that you did not know whether you were going to get fresh fish or whether it was going to be tainted. Are you concerned about the way fish has caught up with meat? How are we going to increase our marketing?

Mr. Buchanan: There is no question that a number of years ago fish, particularly white fish was considered to be a cheaper product than farm or animal meats. It has since changed and now it is on the other end, and for farm animals, and particularly poultry, they have come up with some important scientific advances on keeping costs down. On the other hand, in the wild fisheries, the cost of fuel, the cost of investment in boats and so on has gone up. Clearly fish has gone from something that is below to something that is above in the marketplace, pricewise.

On the other hand, though, there have been some other changes during that period. One is the increase in eating out, where people are eating out more in Canada and the United States, in particular, and tend to centre on seafoods when they are eating out; so that has had a pull, you might say, in favour of fish. The other is the nutritional characteristics of fish, the health aspects and those kinds of things. People are looking at fish not any more as a cheap meal. They are looking at it as a special meal. While the costs of fishing and fish products are high, the market seems to have adjusted to those.

The Chairman: So you are not that concerned. You feel we can produce a good product that will compete?

Mr. Buchanan: I am not concerned so much in the Pacific fisheries. The salmon is a very unique creature, where in future, in broad terms, the cost of fishing could be reduced over a period of time, subject to the social demands on that change. The salmon are returning home at the time they are caught and we tend to want to fish them out there, spending a lot of money in fishing them out there. They are really coming back, so that the cost of fishing can be reduced over a period of

[Traduction]

Le sénateur Le Moyne: Je vous remercie, monsieur le président. J'aimerais savoir où en est le marché des faux pétoncles. Ceux-ci sont-ils vraiment faits à partir de chair de requin?

M. Buchanan: Non, il s'agit exactement du même genre de produit que l'imitation de chair de crabe. Les ingrédients de base sont les mêmes. En général, les pétoncles sont faits à partir de chair de goberge broyée pour former une pâte à laquelle on ajoute des additifs comme de l'essence de pétoncles, d'autres substances aromatisantes, des agents liants et d'autres ingrédients de nature à lui donner l'apparence de pétoncles.

Le sénateur LeBlanc (Beauséjour): Ce procédé se compare à la fabrication du bois pressé.

Le président: M. Buchanan, vous inquiétez-vous de l'augmentation des prix du poisson comparativement à ceux de la viande? Auparavant, le poisson était peu coûteux et l'objectif était d'en améliorer la commercialisation. Or, je pense que l'un des problèmes les plus épineux réside dans le prix à l'heure actuelle que doit payer le consommateur. En plus, vous ne savez jamais si vous achetez un produit frais ou avarié. Est-ce que cet aspect vous préoccupe? Et selon vous, comment allons-nous pouvoir stimuler la commercialisation du poisson dans ce contexte?

M. Buchanan: Il n'y a pas de doute que le poisson, en particulier le poisson blanc, était considéré il y a un certain nombre d'années comme un produit moins cher que les produits de la ferme ou la viande. La situation a changé depuis que l'élevage des animaux de la ferme, en particulier la volaille, se fait à l'aide de moyens scientifiques qui permettent aux producteurs de réduire leurs dépenses. Pendant ce temps, le prix du combustible et la valeur des investissements pour l'achat de bateaux, etc. ont augmenté les frais des pêcheurs. En clair, cela veut dire que la valeur du poisson sur le marché, qui se trouvait auparavant sous la moyenne, lui est maintenant supérieure.

D'autres changements se sont aussi produits au cours de cette période. Ainsi les Canadiens et les Américains mangent davantage à l'extérieur qu'auparavant et sont particulièrement friands de fruits de mer; ce qui a eu pour effet de mousser, pour ainsi dire, la vente du poisson. Par ailleurs, la population est plus sensible à la valeur nutritive du poisson et se soucie davantage de sa santé et de sa façon de manger. Personne ne perçoit plus le poisson comme un repas économique. On le considère au contraire comme un mets gastronomique. En somme, si le prix des produits de la pêche est élevé, le marché semble s'y être ajusté.

Le président: Vous ne vous inquiétez donc pas? Vous estimez que nous pouvons offrir un produit capable de soutenir la concurrence?

M. Buchanan: Je ne m'inquiète pas trop du sort des pêches sur la Côte du Pacifique. Le saumon est un produit très particulier dont le coût pourra éventuellement être adapté à la demande pour une certaine période. Le saumon retourne vers son habitat au moment où il est pris, et nous essayons de le pêcher à l'époque de sa migration pour réduire nos coûts de production. Je pense donc que le saumon peut demeurer un produit concurrentiel. Quant aux pêches de l'Atlantique, elles

[Text]

time. I think salmon can remain as a competitive product. As to the Atlantic fisheries, they need some help now and might continue to need help over a period of time.

The Chairman: Just yesterday I was in Newfoundland and I bought some lobster. It used to be 50 cents or 75 cents a pound; now it is \$4 even from the fishermen, so naturally there is going to be a reluctance to buy as many lobsters as before. How will this affect the overall marketing problem and the amount of fish we are going to sell or should sell to help the industry?

Where is it going to end? The fisherman, as you have indicated, has to spend more for his equipment and fuel, and the consumer has to pay for that in the end. At any rate, I am pleased that you are not that concerned, that you feel it will meet its competition.

If there are no other questions, I want to thank Mr. Leitz and Mr. Buchanan for appearing before the committee. We hope that if we require their help again they will be willing to appear before the committee.

Mr. Buchanan: Certainly.

The Chairman: Just for the benefit of the members of the committee, the next meeting is scheduled for Tuesday, June 4 at 11 a.m. in Room 356-S. At that time Mr. Manzony, Associate Professor, Department of Economics, Dalhousie University, and Mr. Ron Bulmer, President, Fisheries Council of Canada, will appear before the committee.

Senator LeBlanc, you mentioned Jack Nichol. If Mr. Nichol is not scheduled to appear before the committee I will see that his name is brought up for discussion.

Senator LeBlanc: Yes, Mr. Chairman. I also think it would be wise to have fishermen's representatives because they are obviously affected by market conditions. If Mr. Nichol is invited, I suggest that someone like Richard Cashin be invited to appear before the committee.

The Chairman: Yes, I had Mr. Cashin in mind and others whom you have mentioned to me previously.

Because of budget limitations, we will have to delay any trips. I am hoping that we can concentrate on hearing from more witnesses in the fall and then travel to the east coast in the spring.

To satisfy the commitment I made to the fresh water fish marketing people, I should like to include a two-day visit to them. I had to cut back on the budget because of financial constraints.

Senator LeBlanc: When is the next Adams River run?

[Traduction]

aurait besoin d'un appui financier pour un certain temps encore.

Le président: je me trouvais justement à Terre-Neuve hier et j'en ai profité pour acheter un peu de homard. J'ai été étonné de constater que le même homard qui se vendait, il n'y a pas si longtemps encore 50 ou 75 cents la livre, se détaille aujourd'hui à 4 \$ la livre, même lorsque vous l'achetez directement du pêcheur. Il est évident que les consommateurs vont dorénavant hésiter avant d'acheter une grande quantité de homards. Comment cela va-t-il influencer l'ensemble du problème de commercialisation, et quelle quantité de poisson allons-nous vendre ou devoir vendre pour aider l'industrie?

Y aura-t-il une fin à tout cela ou si, comme vous l'avez souligné, les pêcheurs devront continuer à payer davantage pour leur matériel et pour leur combustible, et les consommateurs encore plus pour leur poisson? Je suis malgré tout heureux de constater que vous ne vous inquiétez pas au sujet de vos produits.

S'il n'y a pas d'autres questions, je vais conclure en remerciant MM. Leitz et Buchanan d'avoir bien voulu répondre aux questions des membres du comité. Nous espérons que si nous avons encore besoin de leur aide, ils voudront bien de nouveau répondre à notre invitation.

M. Buchanan: Certainement.

Le président: Pour le bénéfice des membres du comité, j'aimerais souligner que notre prochaine réunion est prévue pour le mardi 4 juin 1985, à 11 heures dans la salle 356-S. À cette occasion, nous recevrons M. Manzony, professeur adjoint au département des sciences économiques de l'Université Dalhousie, et M. Ron Bulmer, président du Conseil des pêches du Canada.

M. le sénateur LeBlanc, vous avez mentionné le nom de M. Jack Nichol. Si celui-ci n'apparaît pas dans la liste de nos témoins, je veillerai à ce que nous débattions de son éventuelle convocation.

Le sénateur LeBlanc: Je vous appuie entièrement, monsieur le président. Je pense qu'il conviendrait aussi d'inviter des représentants des pêcheurs, parce que ceux-ci sont évidemment touchés par les conditions du marché. Si M. Nichol est invité, je suggère de convoquer aussi quelqu'un comme M. Richard Cashin.

Le président: J'avais déjà son nom en tête ainsi que celui d'autres personnes dont vous m'avez déjà fait mention.

En raison des limites imposées par notre budget, nous devons remettre à plus tard les déplacements que nous avions prévus effectuer. J'espère que nous pourrions nous consacrer à l'audition d'un plus grand nombre de témoins cet automne pour ensuite nous déplacer sur la Côte Est au printemps.

J'aimerais aussi pouvoir respecter l'engagement que j'ai pris envers les responsables de la commercialisation du poisson d'eau douce en vue d'une éventuelle visite de deux jours chez eux. Quoiqu'il en soit, nous devons veiller à réduire nos dépenses, en raison des contraintes budgétaires.

Le sénateur LeBlanc: Quand a lieu la prochaine migration dans la rivière Adams?

[Text]

Mr. Buchanan: In the early part of October, 1986.

Senator LeBlanc: So we should plan to visit the west coast then.

The Chairman: Once more on behalf of the members of the committee, I thank the witnesses for appearing.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Buchanan: Au début d'octobre 1986.

Le sénateur LeBlanc: Nous devrions donc nous rendre sur la Côte ouest à cette époque.

Le président: Une fois de plus, j'aimerais remercier les témoins au nom des membres du comité.

Le Comité suspend ses travaux.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From British Columbia Packers Ltd:

M. Bruce Buchanan, Vice-Chairman.

De la société British Columbia Packers Ltée:

M. Bruce Buchanan, vice-président.

From the Department of Fisheries and Oceans:

M. Peter Leitz, Market Planning/Processing Economist,
Pacific Region.

Du ministère des Pêches et des Océans:

M. Peter Leitz, économiste de la planification de commer-
cialisation et de transformation, région du Pacifique.



First Session
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de*

Agriculture, Fisheries and Forestry

l'Agriculture, des pêches et des forêts

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, June 4, 1985

Le mardi 4 juin 1985

Issue No. 11

Fascicule n° 11

Fifth proceedings on:

Cinquième fascicule concernant:

Examination of all aspects of the marketing of fish in
Canada, and all implications thereof

L'étude de la commercialisation du poisson au Canada
dans tous ses aspects et répercussions

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin (or Doody)
Le Moyne	Sherwood
*MacEachen (or Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin (ou Doody)
Le Moyne	Sherwood
*MacEachen (ou Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, February 6, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Bielish:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and report upon all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the Committee have power to travel from place to place in Canada; and

That the Committee be empowered to engage the service of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination.

After debate, and —

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, du mercredi 6 février, 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Bielish:

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, et à en faire rapport:

Que le Comité soit autorisé à voyager au Canada; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services des conseillers et du personnel technique, de bureau et autre dont il pourra avoir besoin aux fins de son enquête.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 4, 1985
(14)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:05 a.m., the Chairman, the Honourable Jack Marshall presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Le Moyne, McGrand and Marshall. (3)

In attendance: Mr. Pierre Touchette, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament; Ms. Raine Phythian, Administrative and Research Assistant to the Committee.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From the Fisheries Council of Canada:

Mr. Ron Bulmer, President.

From Dalhousie University:

Mr. Leigh Mazany, Assistant Professor, Department of Economics.

The Committee resumed consideration of the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Mr. Bulmer and Ms. Mazany made a statement and answered questions.

It was agreed:

That written submissions presented to the Committee by the witnesses be printed as appendices to this day's Proceedings. (*See Appendices "AGR-11-A" and "AGR-11-B"*).

At 12:45 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Diane Deschamps

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 4 JUIN 1985
(15)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts, se réunit aujourd'hui à 11 h 05, sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall, président.

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Le Moyne, McGrand et Marshall. (3)

Également présents: M. Pierre Touchette, attaché de recherche, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement; Raine Phythian, adjointe administrative et attachée de recherche auprès du Comité.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

Du Conseil des pêches du Canada

M. Ron Bulmer, président.

De l'Université Dalhousie

M^{me} Leigh Mazany, professeur adjoint, faculté des sciences économiques.

Le Comité reprend l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

M. Bulmer et M^{me} Mazany font des déclarations, et répondent aux questions.

Il est convenu:

Que les mémoires écrits présentés au Comité par les témoins soient joints, en appendices, aux délibérations de ce jour. (*Voir Appendices «AGR 11-A» et «AGR 11-B»*)

A 12 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, June 4, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Senator Jack Marshall (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, at the outset I wish to thank Senators McGrand and Le Moynes for being present this morning during a week that the Senate is not sitting. I wish to apologize to the witnesses for our small number this morning and tell them that when we invited them to appear we did not know that the Senate would not be sitting. I want to assure the witnesses that the small number of senators present this morning does not indicate a lack of interest, but only one of priorities.

I wish to welcome as our witnesses this morning Mr. Ron Bulmer, President, Fisheries Council of Canada and Ms. Leigh Manzany, Associate Professor, Department of Economics, Dalhousie University.

I am sure that all honourable senators have read the briefs. I will call upon Mr. Bulmer first, but before we put our questions to him, I will call on Ms. Manzany to make her presentation as well.

In view of the fact that we are so few in number, and as is common practice, I will ask the members of the staff, Mr. Pierre Touchette, Researcher, Library of Parliament, and Ms. Raine Phythian, Executive Assistant to the Chairman, to pose any questions they might have. I now call on Mr. Bulmer.

Mr. R. W. Bulmer, President, Fisheries Council of Canada: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, ladies and gentlemen, I have provided two detailed papers, one which I had prepared for the New England Governors' Conference held in April, and one which I had prepared for a technical conference held in Charlottetown, Prince Edward Island in the month of April. Both of those papers are far more detailed than what I intend to say this morning. I assume all members of the committee have had an opportunity to read them.

Today I should like to touch on several areas of marketing. My emphasis will be Atlantic Canada, because Mr. Buchanan of British Columbia Packers has already met with you recently to touch on B.C. issues; however, I am prepared to try to answer any questions on any areas you are interested in—fresh water, B.C., Atlantic Canada, or from the two papers. Today I am going to broad brush the following areas: The resource base of the Atlantic; the Canadian domestic market; the U.S. market; western Europe; Japan; and, finally, other markets.

First, the resource base of Atlantic Canada is very healthy. In fact, the growth of our resources since the 200-mile limit

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 4 juin 1985

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures pour examiner la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Le sénateur Jack Marshall (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, je désire au départ remercier les sénateurs McGrand et Le Moynes de leur présence parmi nous ce matin, en dépit du fait que le Sénat ne siège pas cette semaine. Je veux d'abord m'excuser auprès des témoins du nombre restreint de sénateurs qui sont ici ce matin, mais lorsque nous vous avons invités à comparaître, nous ne savions pas que le Sénat ne siégerait pas. Je tiens à vous assurer que ce n'est pas par manque d'intérêt, il s'agit simplement d'une question de priorité.

Je désire souhaiter la bienvenue à M. Ron Bulmer, président du Conseil des pêches du Canada, et à Mme Leigh Manzany, professeur adjoint à la Faculté des sciences économiques de l'université Dalhousie.

Je suis certain que tous les honorables sénateurs ont lu les mémoires qu'ils ont reçus. Je donnerai d'abord la parole à M. Bulmer, mais avant que nous lui posions nos questions, j'aimerais que Mme Manzany fasse aussi son exposé.

Étant donné que nous sommes si peu nombreux et comme il est d'usage, je demanderai aux membres du personnel, M. Pierre Touchette, chercheur à la Bibliothèque du Parlement, et Mme Raine Phythian, adjointe administrative du président, de poser les questions qu'ils voudront. La parole est maintenant à M. Bulmer.

M. R. W. Bulmer, président du Conseil des pêches du Canada: Je vous remercie, monsieur le président. Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, j'ai déposé deux documents détaillés, dont un que j'avais rédigé pour la conférence des gouverneurs de la Nouvelle-Angleterre qui a eu lieu en avril et l'autre en vue d'une conférence technique qui s'est tenue à Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) le même mois. Les deux documents sont beaucoup plus détaillés que l'exposé que je ferai ce matin. Je présume que tous les membres du comité ont eu la possibilité de les lire.

J'aimerais aborder aujourd'hui plusieurs domaines de commercialisation. J'insisterai davantage sur la région Atlantique du Canada parce que M. Buchanan de la *British Columbia Packers* a déjà traité devant vous des questions concernant la Colombie-Britannique; je suis cependant prêt à essayer de répondre à toutes questions portant sur n'importe quel domaine qui vous intéressera, que ce soit les eaux douces, la Colombie-Britannique, la région Atlantique, ou des aspects qui concernent mes deux documents. Aujourd'hui, je vais aborder dans leurs grandes lignes les domaines suivants: la base de ressources de l'Atlantique; le marché intérieur canadien; le marché américain, l'Europe de l'Ouest, le Japon et, enfin, les autres marchés.

D'abord, la base de ressources de la région Atlantique est en très bon état. En fait, la croissance de nos ressources depuis

[Text]

makes us the envy of the rest of the world and the credit must go to people such as Senators LeBlanc and De Bané, two former Ministers of Fisheries and Oceans. We have built up our groundfish stocks such that cod landings, for example, have grown from 250,000 tonnes in 1977 to just over 600,000 tonnes last year. Of course, Canadian fishermen and processors have been successful in catching and marketing these increased volumes. This is a fact that we in Atlantic Canada too often forget. We talk about our failures, but the successful marketing of these kinds of volume increases is to the credit of our total industry.

Looking at groundfish in total, I personally feel that we will see the light at the end of the tunnel in a couple of years, because our key competitors in Scandinavia do not have any major resource increases available to them. The last major under-utilized groundfish resource is off the coast of Alaska. The U.S. industry is building new freezer boats every year to further exploit that resource. This new supply to the U.S. is something we will have to follow closely.

Looking at pelagic species in the Atlantic, we see herring in serious difficulties and mackerel under-utilized. When I entered the industry in 1978, Canada and the Baltic had the only large herring resources. We used every technique in the short term to run prices up, including over-the-side sales, lack of grading and industry-wide pricing. These programs worked until the North Sea, Norway and Iceland production started again. Now prices are one half of what they were in 1978 or 1979, and European buyers will source their supplies fresh from Europe, forcing us to find other end markets for herring. In the case of mackerel, we have never been able to compete in Third World markets such as Nigeria and Egypt; and with the East Bloc countries, because we have restricted ourselves to low volumes, catching technology and the resultant high priced non-competitive products in Third World markets.

Looking quickly at shellfish, we have had major market growth in shellfish and squid. Some of our gains, like herring, have not been due to our marketing expertise so much as to someone else's failure. Atlantic snow crab is a good example. Since the king crab in Alaska failed three years ago, we have moved snow crab up in price at the primary and secondary levels and increased our crab cluster sales to Japan. The bottom line is that imitation crab has moved in to fill the lower-priced market. In 1979, Japan exported five million pounds to the U.S.; last year, imitation crab product exports to the U.S. approached 60 million pounds. So we have priced up real crab and imitation products have come in behind us.

These examples in herring and crab show that commodity markets can have peaks and valleys. It was not wrong that herring reached 65 cents in 1979, but governments and fishermen

[Traduction]

que les limites ont été portées à 200 milles suscite l'envie du reste du monde et il faut en remercier des hommes comme les sénateurs LeBlanc et De Bané, deux anciens ministres des Pêches et Océans. Nous avons augmenté nos réserves de poisson de fond au point que les prises de morue, par exemple, sont passées de 250 000 tonnes en 1977 à plus de 600 000 tonnes l'an dernier. Bien sûr, les pêcheurs canadiens et les industries de transformation ont réussi à prendre et à commercialiser ces nouvelles prises. C'est là un fait qu'on oublie trop souvent dans la région Atlantique. Nous parlons de nos échecs, mais la mise en marché efficace de telles quantités est à porter au crédit de toute l'industrie.

En ce qui concerne l'ensemble du poisson de fond, j'estime personnellement que nous devrions voir le bout du tunnel d'ici quelques années car nos principaux concurrents en Scandinavie ne disposent plus de nouvelles ressources. La dernière ressource importante de poisson de fond sous-utilisée se trouve au large de la côte de l'Alaska. L'industrie américaine construit chaque année de nouveaux bateaux congélateurs afin de pouvoir exploiter davantage ces ressources. Il nous faudra suivre de près ce nouvel apport dont vont bénéficier les États-Unis.

En ce qui concerne les espèces pélagiques dans l'Atlantique, le hareng se trouve sérieusement en difficulté et le maquereau est sous-exploité. Lorsque je suis arrivé dans l'industrie en 1978, le Canada et la région de la Baltique étaient les seuls à posséder d'importantes ressources de hareng. Nous avons eu recours à toutes les techniques à court terme pour faire monter les prix, notamment les ventes directes, l'absence de classement et l'établissement des prix à l'échelle de l'industrie. Ces programmes ont été efficaces jusqu'à ce que la production de poisson provenant de la Mer du Nord, de Norvège et de l'Islande reprenne. À l'heure actuelle, les prix sont moitié moins élevés qu'ils ne l'étaient en 1978 ou 1979, et les clients européens s'approvisionnent en poisson frais en Europe, nous forçant ainsi à trouver d'autres débouchés pour notre hareng. En ce qui concerne le maquereau, nous n'avons jamais pu être concurrentiels sur les marchés du tiers-monde comme le Nigéria et l'Égypte ou face aux pays du bloc de l'Est car nous nous sommes limités à de faibles quantités et à certaines techniques de prise, d'où des produits chers qui ne peuvent soutenir la concurrence sur ces marchés.

Brièvement, au sujet des mollusques, notre marché des coquillages et du calmar s'est accru considérablement. Pour le hareng, c'est moins dû à nos compétences en matière de commercialisation qu'aux échecs des autres. Le crabe des neiges de l'Atlantique en est un bon exemple. Depuis, la pénurie de crabe royal survenue en Alaska il y a trois ans, nous avons augmenté le prix du crabe des neiges aux niveaux primaires et secondaires et nous avons accru nos ventes de bouquets de crabes au Japon. Le bas de gamme, le crabe d'imitation est venu combler le marché des produits à bas prix. En 1979, le Japon en a exporté cinq millions de livres aux États-Unis; l'an dernier, ces exportations avoisinaient les soixante millions de livres. Nous avons donc augmenté les prix du crabe véritable et les produits d'imitation ont suivi.

Les exemples du hareng et du crabe montrent que les marchés des denrées peuvent connaître des hauts et des bas. Il n'était pas mauvais que le hareng atteigne 65 cents en 1979,

[Text]

have to understand that you have to ride prices down as well as up. No marketing system can change this when dealing with commodity marketing.

Let me now turn to the domestic market. Per capita consumption in Canada has been stable at around 17 pounds. Two years ago the Department of Fisheries and Oceans started a full-scale domestic program of generic advertising. The results have been impressive. Top of mind awareness of seafood is up 12 per cent. Sales of frozen groundfish are up 6 per cent, and even canned tuna is up 13 per cent. The government is to be commended for these efforts. That has proved that the Canadian industry and direct marketing pressure can impact positively on sales. I am now seeing smaller companies such as Sable Fisheries or Comeau's Seafoods take a direct interest in improving distribution and sales in the Canadian market, a direct spinoff of the generic advertising program.

However, given our volume of resource, we are, and must continue to be, an export industry. In spite of currencies in Europe, or U.S. market protection, the Atlantic seafood industry must export or die.

The U.S.A. is our key market. It represents 52 per cent of total exports from Canada, approximately 75 per cent of Atlantic exports, and well over 80 per cent of groundfish exports. The U.S. market, unfortunately, is not showing per capita growth. In fact, in 1910 U.S. consumers ate approximately 11.2 pounds of seafood per capita; in 1983, that was up to a mere 12.8 pounds. This seafood volume would compare in 1983 to red meats at 137 pounds and poultry at 65 pounds. So we have a long way to go in the U.S. market.

In this relatively stable consumption market, we, as Canadians, are seeing increased competition due to the strong U.S. dollar. Scallops are coming in from Iceland, Scotland, Japan and now even Peru. Our share of market is falling and so are our prices. I have already touched on imitation crab. In groundfish last year, Denmark was the number two supplier after Canada and ahead of Iceland. That country is up from about fifth place just three short years ago.

We are also seeing in the U.S.A. a strong trend to fresh fish. While fresh groundfish is an excellent benefit to the few in Canada who can supply it, fresh groundfish sales are not without problems. Some I might mention today are: first, artificially high resource prices; second, fresh substituting for frozen product; third, capital intensive shore processors not being able to compete on raw material; and, fourth, increasing market protectionism activity by U.S.A. fishermen. That results from our increased activities relating to fresh fish.

[Traduction]

mais il faut que les gouvernements et les pêcheurs comprennent que les prix doivent fluctuer. Aucun système de commercialisation ne pourra modifier ce phénomène pour ce qui est des denrées.

J'aimerais maintenant parler du marché canadien. La consommation par habitant est demeurée stable à environ 17 livres. Il y a deux ans, le ministère des Pêches et Océans a entrepris une campagne de publicité générale à l'échelle nationale. Les résultats ont été impressionnants. La sensibilisation à l'importance des produits de la mer s'est accrue de 12 p. 100. Les ventes de poisson congelé ont grimpé de 6p. 100, et même les ventes de thon en conserve ont augmenté de 13 p. 100. Le gouvernement doit être félicité pour ces efforts. Ils ont démontré que l'industrie canadienne et des pressions directes exercées sur la commercialisation peuvent influencer positivement les ventes. Je constate que des petites entreprises comme *Sable Fisheries* ou *Comeau's Seafoods* s'intéressent directement à l'amélioration de la distribution et des ventes sur le marché canadien; c'est là un effet direct du programme de publicité générale.

Toutefois, étant donné les quantités dont nous disposons, nous sommes et devons continuer d'être une industrie d'exportation. Malgré la faiblesse des monnaies européennes et le protectionnisme des États-Unis, l'industrie des produits de la mer de la région Atlantique doit exporter ou disparaître.

Les États-Unis sont notre principal marché. Ils représentent 52 p. 100 des exportations totales du Canada, environ 75 p. 100 des exportations de la région Atlantique et 80 p. 100 des exportations de poisson de fond. Malheureusement, nos exportations par habitant vers le marché américain n'indiquent aucune augmentation. En fait, en 1910, la consommation de produits de la mer aux États-Unis était d'environ 11,2 livres par habitant; en 1983, elle atteignait 12,8 livres. Par comparaison, en 1983, le niveau de consommation de la viande rouge était de 137 livres et celui de la volaille de 65 livres. Nous avons donc encore beaucoup de chemin à faire sur le marché américain.

Les Canadiens font face, sur ce marché relativement stable, à une concurrence accrue en raison de la force du dollar américain. Des pays comme l'Islande, l'Écosse, le Japon et maintenant même le Pérou exportent des pétoncles aux États-Unis. Notre part du marché diminue, de même que nos prix. J'ai déjà parlé brièvement du crabe d'imitation. En ce qui concerne les ventes de poisson de fond l'an dernier, le Danemark se classait au deuxième rang des fournisseurs après le Canada et devant l'Islande. Il se classait cinquième il y a à peine trois ans.

En outre, les consommateurs américains exigent de plus en plus de poisson frais. Bien que le poisson de fond frais constitue une excellente affaire pour les rares entreprises canadiennes qui peuvent le fournir, les ventes à cet égard ne sont pas sans poser de problèmes. Je mentionnerai ici: Premièrement les prix artificiellement élevés; Deuxièmement, la substitution du poisson frais aux produits congelés; Troisièmement, les industries de transformation à terre qui nécessitent de gros investissements et ne peuvent soutenir la concurrence pour ce qui est du poisson entier; Quatrièmement, enfin, le protectionnisme de plus en plus poussé des pêcheurs américains. C'est ce qui

[Text]

After the mixed blessing of a growing demand for fresh fish, I want to touch on the seemingly stable or declining growth in meals out of home in the U.S.A. The school lunch program, which is a major user of cod blocks, is in decline. The traffic counts through such key commercial seafood outlets as Long John Silver's are down, and, finally, products such as Chicken McNuggets are cutting into fish's share of menus at this key block user, McDonald's. We have our work cut out for us in the U.S.A. in terms of new products, better distribution and better consumer marketing programs.

In western Europe, the sad story is one of substitute products and currency devaluations. I have touched on herring already. In the groundfish area we are hanging in with increased cod sales to the U.K. in spite of the falling pound sterling, but at little or no profits to the processors. The one bright spot has been increased cod sales to Portugal over the past few years. However, with Portugal entering the E.E.C. in January, 1986, even this market has some clouds hanging over it.

Japan has been an exception to the tight markets we face in most other areas or species. In fact, in 1984, Japan bought about \$233 million in sales, marginally ahead of the entire E.E.C. This market was made up of herring roe and salmon from British Columbia, and, from Atlantic Canada's point of view, major volumes of crab, herring roe, capelin and, for the first time, shore-processed redfish.

The other markets are spread between East Bloc markets and Third World markets. Neither of these options should be considered as long-term viable growing markets. The East Bloc is a market only as long as it receives allocations in our zone. It can buy substitute products in world markets cheaper than we, as Canadians, can supply them. The day they do not get significant allocations is the day they are gone as buyers in our market.

Similarly, the Third World markets such as Egypt or Nigeria will not pay the Canadian price of raw material or plant labour. Our lack of penetration of these markets is not due to bad marketing or lack of effort, but is simply because we are not cost competitive to suppliers such as South America or the East Bloc high seas fleet.

Where are we today, as Canadian marketers? Well, the simple answer is: not too far from where we were a number of years ago. We are dependent on the U.S. market. A weakening of the U.S. dollar would make the U.S. market less competi-

[Traduction]

résulte de l'intensification de nos activités dans le domaine du poisson frais.

Après, les avantages mitigés que représente la demande accrue de poisson frais, j'aimerais traiter de la question du marché des repas à l'extérieur de la maison aux États-Unis, marché qui apparemment est stable ou cesse de croître. Le programme des repas à l'école, qui utilisait beaucoup de morue en blocs, décline. L'écoulement de stocks par l'intermédiaire de débouchés commerciaux importants de produits de la mer comme *Long John Silvers*, est en perte de vitesse et enfin, des produits comme les McNuggets au poulet réduisent la part du poisson dans les menus d'un important utilisateur de poisson en blocs, McDonald. La création de nouveaux produits, l'amélioration des moyens de distribution et des programmes de commercialisation plus efficaces auprès des consommateurs sont autant de domaines auxquels il faut nous attaquer du côté des États-Unis.

En Europe de l'Ouest, nos difficultés proviennent des produits de remplacement et de la dévaluation des devises. J'ai déjà parlé du hareng. En ce qui concerne le poisson de fond, nous parvenons à nous maintenir grâce à l'augmentation de nos ventes de morue au Royaume-Uni et malgré la baisse de la livre anglaise, mais les industries de transformation font peu ou pas de profits. Le seul élément encourageant a été l'augmentation des ventes de morue au Portugal ces dernières années. Toutefois, comme ce pays doit entrer dans la C.E.E. en janvier 1986, ce marché risque lui aussi de nous échapper.

Le Japon fait figure d'exception comparé aux marchés étanches auxquels nous faisons face dans la plupart des domaines ou pour la plupart des espèces. En fait, en 1984, il a acheté pour 233 millions de dollars de produits, légèrement plus que la C.E.E. Ces ventes étaient constituées de roque de hareng et de saumon de la Colombie-Britannique tandis que la région Atlantique fournissait d'importantes quantités de crabes, de roque de hareng, de capelins et pour la première fois de sébaste transformé à terre.

Les autres marchés sont répartis entre les pays du bloc de l'Est et ceux du tiers-monde. Mais aucun de ces marchés ne doit être considéré comme un débouché viable à long terme. Les pays de l'Est nous demeurent accessibles tant qu'ils peuvent venir pêcher chez nous. Ils peuvent toujours s'approvisionner ailleurs, à des prix inférieurs à ceux que nous pourrions leur consentir. Le jour où ils ne seront plus satisfaits de ce que nous les autorisons à prendre, nous les perdrons comme clients.

De même, des marchés du tiers-monde comme l'Égypte ou le Nigéria ne permettraient pas au Canada de rentrer dans ses frais pour ce qui est du coût du poisson entier et de celui de la main-d'œuvre. Notre pénétration insuffisante sur ces marchés n'est pas due à une mauvaise commercialisation ni à un manque d'efforts. nous ne sommes tout simplement pas aussi concurrentiels que les pays d'Amérique du Sud ou ceux du bloc de l'Est qui disposent de flottes de grande pêche.

Où en est aujourd'hui la commercialisation canadienne? À peu près au même point qu'il y a de nombreuses années. Nous dépendons toujours du marché américain. Un fléchissement du dollar américain aurait d'abord comme effet de rendre le mar-

[Text]

tive but, at the same time, would reduce our returns as Canadian sellers.

Secondly, a weaker U.S. dollar would make us more competitive in Europe. We need more promotion dollars in both Canada and the U.S.A. to get per capita consumption up. We need to take advantage of the fresh fish demand while, at the same time, developing new and better products from frozen fish. Finally, we must never delude ourselves into thinking that some government agency or bureaucrat could ever hope to be responsive to the complex international market situations that private processors and sellers face every day.

I thank you for your time and hope that I can expand on these or any other points of interest in the question period.

The Chairman: Thank you, Mr. Bulmer. We will now hear from Professor Mazany.

Ms. Leigh Mazany, Associate Professor, Department of Economics, Dalhousie University: Je vous remercie de m'avoir invitée pour faire cette présentation aujourd'hui.

Honourable senators, I will make the presentation in English but I can answer questions in French.

What I want to say today is based upon some work that I started last summer and that I am continuing this summer. In some senses, I would prefer to be making this presentation six months from now, at which time I will have done more work. The area that I examined primarily was the fresh fish market, so I am going to concentrate on that in my presentation.

I have found that what seems to be a simple market is not so simple. There are a lot of informal ties between fishermen and processors and between processors and the brokers they sell through. A lot of these ties go beyond market demands and supplies in the sense that, if a fisherman brings in a boat load of fish, the processor will try to sell it, even if there is not a large market for that fish.

Processors often offer financial assistance to fishermen. They employ various members of their families, so there tends to be a symbiotic relationship between the fishermen and the processor, which relationship is strong and sometimes makes it difficult for outsiders to understand how these markets can work.

At the wholesale level, the processors are the sellers. The situation there is somewhat different, because they are dealing with brokers who are not neighbours living in the same community, but are people who live in areas such as New York, Boston, Montreal, Chicago and Los Angeles. There are still ties between them, although they tend to be less concerned with sharing the risk that is involved in selling a perishable product. Therefore, there is no opportunity, if you like, for either the brokers or the processors to take advantage of situations in the market.

I have found that it is the buyers who have the market power. The processors will tend to have the market power when they buy from the fishermen, but when they turn around

[Traduction]

ché des États-Unis moins concurrentiel, mais en même temps il réduirait les revenus des vendeurs canadiens.

Deuxièmement, un dollar américain affaibli nous rendrait plus concurrentiels en Europe. Il faut consacrer plus d'argent à la publicité tant au Canada qu'aux États-Unis afin d'accroître la consommation par habitant. Il nous faut tirer avantage de la demande de poisson frais tout en offrant des produits congelés nouveaux et de meilleure qualité. Enfin, nous ne devons jamais nous illusionner au point de croire qu'un organisme gouvernemental ou des fonctionnaires puissent être jamais en mesure de réagir devant les situations complexes du marché international auxquelles les entreprises de transformation et les vendeurs privés font face quotidiennement.

Je vous remercie d'avoir pris le temps de m'écouter et je suis prêt à approfondir ces sujets ou d'autres au cours de la période de questions.

Le président: Merci, monsieur Bulmer. Nous entendrons maintenant le professeur Mazany.

Mme Leigh Mazany, professeur adjoint, Faculté des sciences économiques, université Dalhousie: Thank you for inviting me to make this presentation today.

Honorables sénateurs, je ferai mon exposé en anglais, mais je puis répondre aux questions en français.

Mon exposé sera fondé sur des travaux que j'ai entrepris l'été dernier et que je poursuis cet été. En un sens, j'aurais préféré le faire dans six mois, alors que mes travaux seront plus avancés. Comme mon étude porte principalement sur le marché du poisson frais, c'est sur ce sujet que portera essentiellement mon exposé.

J'ai constaté que ce qui, en apparence, est un marché simple ne l'est pas. Il existe beaucoup de liens officieux entre les pêcheurs et les conditionneurs et entre ceux-ci et les courtiers par l'intermédiaire desquels ils vendent leurs produits. Une bonne partie de ces liens dépassent la demande et l'offre en ce sens que si un pêcheur apporte un plein bateau de poissons, le conditionneur tentera de le vendre même s'il n'existe pas de grand marché pour ce poisson.

les conditionneurs fournissent souvent une aide financière aux pêcheurs. Ils emploient divers membres de leurs familles de sorte qu'il tend à y avoir une relation symbiotique entre le pêcheur et le conditionneur, une relation solide et qui fait que les profanes ont parfois de la difficulté à comprendre comment fonctionnent ces marchés.

Au niveau de la vente en gros, le conditionneur et le vendeur ne font qu'un. La situation du conditionneur est quelque peu différente car il traite avec des courtiers qui ne sont pas ses voisins, qui ne vivent pas dans sa collectivité; ils sont de New York, Boston, Montréal, Chicago ou Los Angeles. Il existe tout de même des liens entre le conditionneur et les courtiers, mais ceux-ci ne partagent pas autant le risque inhérent à la vente de produits périssables. C'est pourquoi ni le courtier ni le conditionneur n'ont la possibilité de profiter de la situation du marché.

J'ai constaté que ce sont les acheteurs qui détiennent le pouvoir sur le marché. Les conditionneurs tendent à le détenir lorsqu'ils achètent au pêcheur, mais lorsque vient le temps de

[Text]

to sell, it is the brokers who have the power. The processors often cannot do very much about that.

For Atlantic Canada, the primary market for fishermen is the export market. Some fish is shipped to Montreal, Toronto and points west, but the largest amount is sold to the United States, followed by Japan and Europe.

Looking at the fresh whole fish market, it is dominated by two auctions in the United States—the Boston market and the New Bedford market. The reason for this is partly due to historical accident. Boston has an area population, including the suburbs, of approximately 11 million people. There is a fair demand for groundfish in that city. If we were to examine the average per capita consumption, it would be much higher than for the U.S. as a whole. Therefore, the Boston auction, in particular, plays a role in setting the price in the New England area.

One would think that auctions would tend to reflect some sort of competitive bidding where buyers and sellers get together and some competitive or just price is established. This, however, does not happen because agents in the market may have different bits of information.

One finds, in the Boston auction, that buyers have a lot more information than those selling on the auction, whether they be U.S. fishermen or Canadian processors, or, to some extent, Canadian fishermen. I should make it clear that the Canadian fish does not enter the auction directly, but enters it indirectly.

At the Boston fish exchange, only about 5 per cent of New England's catch is landed there, and this is then sold on the auction. No other fish actually enters into the auction, yet the price that is established that day on the Boston auction serves as a reference price for the whole New England area. The boats landing in Boston—there are approximately five to seven of them—have a reputation for landing quite high quality fish which is destined for what is called the "white cloth restaurant" trade.

There are approximately 30 buyers, of whom 10 are regular. Five of those regular buyers buy all of their fish from the boats that land there, so the price that is established is for high quality fish. The rest of the buyers that enter the auction are buying to fill gaps—they are buying because they want high quality fish and they already have medium quality fish. Oftentimes, without any intention to buy, they intend to find out what the price is so that they know what to pay their other suppliers.

What happens is that buyers in the Boston area contract out trucked fish. They have fish coming in from Maine and New Hampshire, others coming from Virginia, and still others coming from Canada. Buyers say that they will accept the fish but that they do not yet know what the price is, that they have to wait until the price is set by the auction.

The auction meets at 6 o'clock or 6.30 a.m. By 7 o'clock it is usually over and the board or auction price is set. The buyers then turn around and go to the trucked fish sellers to indicate

[Traduction]

vendre, c'est le courtier qui est le mieux placé. Les conditionneurs n'ont bien souvent pas grand chose à dire.

En ce qui concerne la région Atlantique, le principal débouché des pêcheurs est le marché d'exportation. Une partie du poisson est expédiée vers Montréal, Toronto et d'autres villes de l'Ouest, mais la majeure partie est vendue aux États-Unis, et ensuite au Japon et à l'Europe.

En ce qui concerne le marché du poisson frais entier, ce marché est dominé par deux régions aux États-Unis, le Marché de Boston et celui de New Bedford. Cela est dû en partie à un facteur historique. Boston compte, avec les banlieues, environ 11 millions d'habitants. La demande de poisson de fond y est importante. La consommation moyenne par habitant y est beaucoup plus élevée que dans le reste des États-Unis. Par conséquent, le marché de Boston en particulier joue un rôle dans l'établissement des prix en Nouvelle-Angleterre.

On aurait tendance à croire que la vente aux enchères permet une surenchère entre acheteurs et vendeurs, d'où l'établissement de prix concurrentiels ou justes. Mais ce n'est pas le cas, car les agents sur le marché peuvent avoir des informations différentes.

On constate, par exemple, que sur le marché aux enchères de Boston, les acheteurs ont beaucoup plus d'informations que les vendeurs, qu'il s'agisse de pêcheurs américains, de conditionneurs canadiens ou, dans une certaine mesure, de pêcheurs canadiens. Je tiens à préciser que le poisson canadien n'est pas vendu directement sur le marché aux enchères, mais par voie indirecte.

Seulement 5 p. 100 des prises faites en Nouvelle-Angleterre passent par la bourse du poisson de Boston où il est vendu aux enchères. Aucun autre poisson n'y accède et pourtant le prix qui est établi le jour même sur ce marché sert de prix de référence pour toute la région de la Nouvelle-Angleterre. Les bateaux qui accostent à Boston entre cinq et sept ont la réputation de prendre du poisson de haute qualité destiné aux restaurants chics.

Il y a environ trente acheteurs dont dix assidus. Cinq d'entre eux achètent tout leur poisson aux bateaux qui accostent, de sorte que le prix qui est établi s'applique au poisson de première qualité. Le reste des acheteurs qui participent aux enchères achètent ce qui leur manque; ils achètent parce qu'ils veulent du poisson de qualité supérieure et qu'ils disposent déjà de poisson de qualité intermédiaire. Souvent, sans intention d'acheter, ils viennent pour connaître les prix afin de savoir quoi payer à leurs autres fournisseurs.

Ce qui se produit, c'est que les acheteurs de la région de Boston font venir du poisson par camions. Le poisson provient du Maine et du New Hampshire, de Virginie et aussi du Canada. Les acheteurs disent qu'ils sont disposés à accepter le poisson, mais qu'ils ne savent pas encore quel en est le prix et qu'ils doivent attendre que les prix soient fixés au marché aux enchères.

La vente aux enchères commence vers 6 heures ou 6 h 30 pour se terminer habituellement vers 7 heures; les prix sont alors établis. Les acheteurs vont ensuite voir les vendeurs de

[Text]

what they will offer. The price that is offered is sometimes 10 to 15 cents below what is being offered on the auction, but often it can be as much as 50 cents per pound less. If the U.S. fishermen are selling their haddock at \$1 per pound U.S. on the auction, the Canadian fish coming in can receive as little as 50 cents per pound, even though it may be of exactly the same quality. The argument that is given for this is that, first of all, it is trucked fish, so that, theoretically, it is a day older. If the fishing boats have been out for a while, this is not necessarily true.

They also argue that there has been poor handling practice, that there is a lot of seal worm in the fish, or simply that there is a lot of Canadian fish. That was the reason given by some of the buyers to me—that, simply because it is Canadian fish, they buy it 10 cents a pound cheaper.

There are all sorts of interesting deals that are made, in the sense that often a U.S. broker or processor will buy Canadian fish at lower prices, then turn around to sell it as U.S. fish at the higher U.S. price. They are quite open about saying that this is what they do.

So, in terms of price, we do not have a lot of control over what is done. Once you get the fish trucked down there, you cannot say "No, I won't take your price," and turn around and ship the fish back. Often you do not even have the choice of selling to another processor.

So far as Canadian processors go, they have very little market power in terms of the fresh whole fish. I should state strongly that when you get into the frozen markets, and even the fresh fillet markets, it is a different story.

Although the Canadian fish, and fish from other New England ports, do not enter the auction directly, they do have an effect. If buyers have already contracted to buy a lot of trucked fish, then, when they enter the auction, their demands will tend to be low and their bids will tend to keep the price down. Also there is an incentive to keep the auction price down to some extent, because the price they have to pay for the trucked fish is related to the price that is set in the auction. So there is some incentive.

There is also a fair amount of collusion that goes on among the buyers on the auction. They all know one another. They all have coffee beforehand. They know what their demands are. Often a lot of deals go on in the sense that there may be 500 pounds of haddock left to be sold, and one person will say "Okay, I will take it if so and so will agree to accept two barrels and someone else will take another two barrels." So a lot of collusion goes on there.

The Chairman: How old is the fish by this time?

Ms. Mazany: Presumably it is just within 24 hours or two days at the most. It depends on how fast it gets trucked down. When the Canadian processors truck down the fish, it is usually caught by the fishermen, gutted by the processors, and then it can be out that night, on the night ferry down to Bos-

[Traduction]

poisson apporté par camions et leur font une offre. Le prix proposé est parfois de 10 à 15 cents inférieur à ce qui est offert aux enchères, mais il est souvent inférieur de 50 cents la livre. Si les pêcheurs américains vendent leur aiglefin un dollar américain la livre aux enchères, le poisson canadien qui est proposé ne dépasse par parfois 50 cents la livre, même s'il est de qualité égale. On prétexte pour cela qu'il s'agit de poisson importé par camions et que, théoriquement, il a une journée de plus. Mais si les bateaux de pêche ont été au large pendant un certain temps, ce n'est plus nécessairement vrai.

On prétend également que les méthodes de manutention laissent à désirer que le poisson contient beaucoup de vers, ou simplement que la cargaison renferme en bonne partie du poisson canadien. C'est une des raisons que m'ont avancées certains acheteurs, à savoir que simplement parce que la cargaison contient du poisson canadien, elle se vend dix cents de moins la livre.

On procède à toutes sortes de marchandages, en ce sens qu'il arrive souvent que des courtiers ou conditionneurs américains achètent du poisson canadien à des prix inférieurs et le revendent au prix américain plus élevé, sans s'en cacher.

Donc, pour ce qui est du prix, nous n'avons pas beaucoup de contrôle sur ce qui est fait. Lorsque le poisson est acheminé là-bas par camion, on ne peut refuser le prix offert et remporter le poisson. Souvent même, on n'a pas le choix de le vendre à un autre conditionneur.

Par conséquent, les conditionneurs canadiens ont très peu d'influence sur le marché du poisson frais entier. J'ajoute toutefois que c'est une tout autre histoire lorsqu'il s'agit du marché du poisson congelé et même de celui du filet de poisson frais.

En effet, si le poisson canadien et celui de la Nouvelle-Angleterre ne sont pas directement vendus aux enchères, ils influent quand même sur le marché. Dans la mesure où des acheteurs ont déjà accepté par contrat d'acheter un chargement de poisson, leurs exigences auront tendance à ne pas être élevées et leurs soumissions empêcheront les prix de monter. Ils y sont incités dans une certaine mesure, parce que le prix qu'ils doivent payer le poisson amené par camion est lié à celui qui est fixé pendant la vente aux enchères. Il y a également une certaine collusion entre les acheteurs.

Ils se connaissent tous et ils ont pris leur café ensemble avant la vente aux enchères. Ils connaissent leurs demandes respectives. Ainsi, il arrive souvent que les acheteurs négocient entre eux l'achat par l'un d'eux d'un stock restant de, disons 500 livres d'aiglefin, à condition que quelqu'un accepte d'en prendre deux barils et un autre autant. Donc, il existe beaucoup de collusion.

Le président: À quand remonte la capture du poisson à ce moment?

Mme Mazany: Vraisemblablement à 24 heures ou à deux jours au plus. Cela dépend de la rapidité des camions. Lorsqu'il s'agit du poisson canadien, il est habituellement pêché et éviscéré le jour même et acheminé vers Boston au cours de la nuit. Ainsi, le voyage peut durer 24 ou, peut-être,

[Text]

ton. So the turnover could be 24 hours or perhaps 48 hours. It can be quite fast. I never could understand the argument where they say that the fish landed by the U.S. boats is any fresher, because they are often out for a week; so how can the fish that was caught in the early days be fresher than something that was trucked down? But that is the argument they use.

The Canadian processors react to their lack of market power by being quite flexible in the type of products they sell. The U.S. processors, almost exclusively, sell fresh whole fish. Some may fillet it and sell fresh fillets, but it is almost exclusively fresh fish. There is very little frozen fish that is sold. With our processors, they have much more flexibility to react to the market than do the U.S. processors.

You can divide processors in general between those with freezing capacity and those without. I must admit that these are very broad generalizations and you could probably find an exception for every category that I will give you.

If you have freezing capacity, the fresh market is often your supplementary market. It is where you put the fish when the price is high enough to make it worthwhile to sell fresh and not to freeze. This is often true in the winter months when the demand for fish is up and the supply is down. In the summer months people switch away from fish, preferring to eat more summer foods, such as salads, or have barbecues. Therefore landings are very high and the price tends to go up.

Processors that do not have the capacity to freeze are often salt processors. Some salt the majority of the fish they process, and they enter the fresh market only peripherally. Others sell fresh as their main product line. The salt processors have to enter the fresh fish market for the following reason: The Canadian processors accept the whole boatload from the fishermen. So in any catch of cod there will be other ground fish that cannot be sold, particularly flatfish and haddock. So you have to get rid of it somehow. There are two ways of doing it: You can either sell it on the fresh market, or you can sell it to another processor who will then freeze it. Usually, although not always, you can make more money if you sell it on the fresh market; and so you find salt fish processors getting involved there. Those who sell fresh as a regular product line, of course, go right into the market.

Whole fresh fish tends to be sold almost exclusively through brokers. The term "broker" tends to be a sort of vague term. You find brokers who are also wholesalers and processors; but, so far as whole fish goes, there is not a direct contact in general with the retail market as there is with fresh fillets.

In theory, the price that the Canadian processor receives from the broker is the price that the broker receives minus the commission—which, on the average, is 5 per cent—plus a handling fee, which is about one cent per pound U.S. I have heard

[Traduction]

48 heures. Il peut être très rapide. Je n'ai jamais pu comprendre l'argument selon lequel le poisson américain serait plus frais, parce que les pêcheurs sont souvent partis pendant, à une semaine; donc, comment le poisson dont la prise remonte aux premiers jours peut-il être plus frais que celui qui a été acheminé par camion? C'est pourtant l'argument qu'ils avancent.

Les conditionneurs canadiens réagissent à leur manque d'influence sur le marché en variant leurs types de produits, contrairement aux conditionneurs américains qui vendent presque exclusivement du poisson frais entier. Certains peuvent le vendre en filets, mais c'est presque toujours du poisson frais. Très peu de poisson congelé. Chez nous, les conditionneurs ont beaucoup plus de souplesse vis-à-vis du marché que les conditionneurs américains.

Vous pouvez diviser les conditionneurs entre ceux qui sont équipés pour congeler le poisson et ceux qui ne le sont pas. J'admets qu'il s'agit là d'une très large généralisation et qu'on peut probablement trouver des exceptions pour chaque catégorie.

Si vous êtes équipé pour congeler le poisson, le marché du poisson frais devient souvent votre marché complémentaire. C'est là que vous allez le vendre lorsque le prix sera suffisamment élevé pour que ce soit rentable de le vendre frais et de ne pas le congeler. C'est souvent le cas au cours des mois d'hiver, lorsque la demande est forte et que l'offre est faible. Pendant l'été, les consommateurs délaissent le poisson au profit d'aliments qui sont plus de saison, comme les salades ou les barbecues. Les prises sont plus nombreuses et le prix a tendance à grimper.

Les conditionneurs qui ne sont pas équipés pour congeler le poisson le salent. Certains salent la plupart du poisson qu'ils traitent et leurs ventes de poisson frais sont seulement occasionnelles. D'autres vendent principalement du poisson frais. Toutefois, les premiers doivent parfois vendre du poisson frais parce que les conditionneurs canadiens acceptent toute la cargaison des pêcheurs. Ainsi, dans une prise de morues, il y a d'autres espèces de poissons qui ne sont pas aussi facilement vendables, particulièrement des poissons plats et des aiglefin. Il faut donc s'en débarrasser. Il y a deux façons de le faire: on peut le vendre sur le marché du poisson frais ou le vendre à un autre conditionneur qui le congèlera. Habituellement, mais pas toujours, on fait plus de profit en le vendant sur le marché du poisson frais; c'est la raison pour laquelle on y trouve des conditionneurs de poisson salé. Évidemment, ceux qui vendent surtout du poisson frais vont directement à ce marché.

Le poisson frais entier a tendance à être vendu exclusivement par l'intermédiaire de courtiers. Ce terme, «courtier», est plutôt vague. Il y a des courtiers qui sont également des grossistes et des conditionneurs; mais, en ce qui concerne le poisson entier, il n'y a généralement pas de contact direct avec le marché au détail comme c'est le cas dans le cas des filets de poisson frais.

En théorie, le prix que le conditionneur canadien reçoit du courtier est celui que ce dernier reçoit moins sa commission (c'est-à-dire, en moyenne, 5 p. 100) plus les frais de manutention qui s'élèvent à environ 1 p. 100 par livre américaine. J'ai

[Text]

that in practice this breaks down, that the brokers have all sorts of little ways of ensuring that they get a bit more money; and that is what I am hoping to look at this summer.

If the processors open the year round, they tend to pay very little attention to the price on the Boston market during the winter months because they know the price will be high. They pay more attention to it during the summer months because the price goes very low. For example, fresh whole cod is hardly shipped during the month of June, because the price is very low. Very little of it is sent down and most of it gets put down into salt fish.

That is as far as I have got in my research into finding what is going on in the markets. There is still a lot to be done: to figure out how it ties in with, and impinges upon, price; particularly what is the role of the brokers; and to look at the other markets—fresh fillet, salt fish and the frozen markets. What I found is that it is a lot more complex than your simple economic textbook theory might seem to indicate.

Mr. Bulmer: Mr. Chairman, may I make one comment to my fellow witness?

The Chairman: Certainly.

Mr. Bulmer: I wish to comment on the statement that trucked fish is as fresh as that caught by fishermen in the U.S. That is only correct based on the assumption that you are taking fish off a day boat in southwest Nova Scotia. Certainly, in the case of significant volumes of winter fish that is coming off trawlers off the coast of Labrador—which means that even if it is the last day of catch plus two days steam, plus one day offloading, plus one day to truck to Boston, that Boston buyer is actually handling about five-day old fish; and that probably helps this image of “If it’s trucked fish, it is not as good as we are getting on the Boston market”.

Ms. Mazany: I was referring not to trawler fish but to day fish; but thank you for the information.

The Chairman: Mr. Bulmer, would you please tell us what is the Fisheries Council of Canada?

Mr. Bulmer: Certainly. The Fisheries Council of Canada is the processor representative body located here in Ottawa. We serve the industry needs of about 90 processing corporations, and, in addition to that, we have approximately 140 associate members who tend to be corporations, who are suppliers of goods and services to processors. Our basic role is to get the best possible policy environment for the processing industry in Canada.

Senator McGrand: I wish to ask the witness a question about mackerel. There is a poor market for mackerel. I have talked about that to practically every Minister of Fisheries over the past 20 years and I have always received the same story, that mackerel does not taste good to the ordinary person. When I was a member of the Poverty Committee, approximately 12 years ago, I met some domestic science teachers and I was told that there was no reason why mackerel could not have certain things added to it to improve the flavour; that it

[Traduction]

entendu dire qu'en pratique, c'est moins, que les courtiers ont toutes sortes de trucs pour s'assurer qu'ils feront un peu plus d'argent; c'est ce que j'ai l'intention d'examiner pendant l'été.

Si les conditionneurs sont actifs toute l'année, ils ont tendance à se préoccuper très peu du prix payé sur le marché de Boston durant les mois d'hiver parce qu'ils savent qu'il sera élevé. Ils font plus attention au prix durant les mois d'été parce qu'il descend très bas. Par exemple, très peu de morue fraîche entière est expédiée durant le mois de juin, parce que le prix est très bas; la plus grande partie en est transformée en poisson salé.

Voilà que me permet de conclure ma recherche sur ces marchés. Il reste encore beaucoup à faire: déterminer comment s'élaborent et fluctuent les prix; préciser le rôle des courtiers; examiner les autres marchés: le filet de poisson frais, le poisson salé et le poisson congelé. Ce que j'ai découvert jusqu'à présent est beaucoup plus complexe que votre simple théorie économique que livres ne semble l'indiquer.

M. Bulmer: Monsieur le président, puis-je formuler une observation à l'intention de ma collègue témoin?

Le président: Certainement.

M. Bulmer: C'est au sujet de sa déclaration selon laquelle le poisson acheminé par camion est aussi frais que le poisson américain. C'est vrai uniquement dans le cas du poisson capturé à moins d'un jour de bateau au sud-ouest de la Nouvelle-Écosse. Dans le cas des quantités importantes de poissons d'hiver capturés par des chalutiers au large de la côte du Labrador, ce qui veut dire que même si c'est le dernier jour de la prise, il faut ajouter deux jours de bateau, plus un jour pour le déchargement, plus un jour de camion jusqu'à Boston. Il est certain que l'acheteur de Boston reçoit du poisson qui a été capturé depuis à peu près cinq jours; c'est ce qui contribue probablement à la mauvaise presse du poisson acheminé par camion sur le marché de Boston.

Mme Mazany: Je ne pensais pas au poisson pris par des chalutiers mais à celui capturé par des pêcheurs dans de petites embarcations; je vous remercie quand même de l'information.

Le président: Monsieur Bulmer, pourriez-vous nous dire ce en quoi consiste le Conseil des pêcheries du Canada?

M. Bulmer: Certainement. Le Conseil des pêcheries du Canada est l'organisme qui représente les conditionneurs et son siège social est ici à Ottawa. Nous représentons quelque 90 entreprises de conditionnement auxquelles s'ajoutent environ 140 membres associés qui fournissent généralement des biens et services aux conditionneurs. Notre rôle fondamental est d'obtenir la meilleure politique possible pour l'industrie du conditionnement au Canada.

Le sénateur McGrand: J'aimerais poser une question au témoin sur le maquereau qui se commercialise moins bien. J'ai parlé de cela à pratiquement chaque ministre des Pêches depuis 20 ans et j'ai toujours obtenu la même réponse, à savoir que le maquereau n'est pas très prisé des consommateurs. Lorsque j'étais membre du comité sur la pauvreté, il y a environ 12 ans, des professeurs de sciences domestiques m'ont dit que rien m'empêchait d'ajouter des condiments au maquereau pour en améliorer la saveur et que ce poisson était excellent

[Text]

was excellent for casseroles, and so on. I have not heard much about that over the last few years. What is the reason that mackerel has such a poor market?

Mr. Bulmer: Simply put, mackerel is a high fat fish and tends to go rancid very quickly. Therefore it has to be handled very carefully. That is the first thing. However, it is not that there are not excellent markets for mackerel. There are huge markets for mackerel that we do not service. As an example, Nigeria consumes probably 400,000 tonnes a year of imported frozen mackerel. Mr. Bulmer: Unfortunately, in the Canadian fishing situation we build our mackerel fishery as a bait fishery for other products, such as crab, lobster and long lining. Mackerel is usually caught by small inshore gill netter boats. They can get anywhere from 11 to 13 cents a pound for mackerel as bait. To compete in Algeria at the prices that that market is willing to pay for large volume orders, we would have to be prepared to catch mackerel at perhaps four, five or six cents a pound. That could be done, if the Department of Fisheries were willing to allow the mackerel to be caught by, say, large seiners offshore with refrigerated seawater to prevent their insipidity. However, that decision was made by the Department of Fisheries and as a result we are only taking on an average 11,000 or 12,000 tonnes a year, most of which is used for domestic bait. We do not catch anywhere near the 100,000 tonnes allowable catch that is out there. So, it is a question of changing our fishing technology to land a lower price mackerel so that we can compete in large Third World markets at more realistic prices.

Senator McGrand: How large is the mackerel catch?

Mr. Bulmer: The mackerel catch the last several years, has been averaging between 9,000 and 12,000 tonnes. The TAC each year is approximately 100,000 tonnes. We are taking about 10 per cent of what is available.

Senator McGrand: What do you mean by imitation crab?

Mr. Bulmer: The major landings off Alaska is pollock, and that pollock is frozen and taken back to Japan. The first process is to extract, where possible, pollock roe for the roe market in Japan. The entire flesh from that fish is then removed and, in the process of mincing it, adding egg whites, sugar and flavourings, and re-extruding it to look just like a crab leg. It is then called King Krab, with a "K" instead of a "C", and remarketed at about half the price of real crab into North American markets; but it is really the flesh of pollock caught by the Japanese fleet off Alaska. I might add, they have been so successful that they are now producing imitation scallops, imitation lobster tails and several other products from that same pollock flesh.

The Chairman: What do you see in the future as a danger from the imitation fish coming into the market?

[Traduction]

dans certains plats cuisinés. Depuis quelques années, je n'en ai presque plus entendu parler. Pourquoi le marché du maquereau est-il si mauvais?

M. Bulmer: C'est simplement que le maquereau est un poisson gras et que sa chair a tendance à rancir très rapidement. Il doit donc être manipulé très soigneusement. C'est la première chose à faire. Toutefois, ce n'est pas qu'il n'existe pas d'excellents marchés pour le maquereau. Il y a des marchés énormes que nous ne desservons pas. Par exemple, le Nigéria consomme probablement 400 000 tonnes par an de maquereau congelé importé. Malheureusement, l'industrie canadienne de la pêche considère ce poisson comme un appât pour d'autres produits, comme le crabe, le homard et les poissons qui se capturent à la palangre. Le maquereau est habituellement capturé par des petits bateaux côtiers à filets maillants. Les pêcheurs peuvent en obtenir entre 11 et 13 cents la livre comme appât. Pour être concurrentiels en Algérie aux prix que ce marché est prêt à payer pour les grosses commandes, nous devrions être prêts à capturer du maquereau à peut-être 4, 5 ou 6 cents la livre. Ce n'est pas impossible, si le ministère des Pêches consentait à permettre la prise du maquereau par, disons, de grand senneurs hauturiers équipés de réservoirs d'eau de mer réfrigérée pour empêcher le poisson de se détériorer. Toutefois, cette décision n'a jamais été prise par le ministère des Pêches, d'où le fait que nous ne capturons qu'une moyenne de 11 000 ou 12 000 tonnes de maquereau par an, dont la plus grande partie sert d'appâts pour l'usage intérieur. Nous ne capturons jamais les 100 000 tonnes autorisées. Donc, il s'agit de changer notre technique de pêche pour réussir à vendre un maquereau à prix inférieur afin d'être en mesure de faire concurrence aux grands marchés du tiers-monde qui pratiquent des prix plus réalistes.

Le sénateur McGrand: À combien s'élève la prise de maquereau?

M. Bulmer: Ces dernières années, elle a atteint en moyenne entre 9 000 et 12 000 tonnes. Le nombre total de prises autorisées chaque année est d'environ 100 000 tonnes. Donc, nous ne capturons que 10 p. 100 de notre maximum autorisé.

Le sénateur McGrand: Que voulez-vous dire par crabe d'imitation?

M. Bulmer: Le poisson qui se pêche le plus au large de l'Alaska est le goberge, qui est congelé et exporté au Japon. On en extrait d'abord lorsque c'est possible, le frais pour le marché japonais, puis on retire la chair, on la hache, et on lui ajoute des blancs d'oeuf, du sucre et divers aromates, après quoi on donne à la préparation la forme d'une patte de crabe. On l'appelle alors *King Krab*, avec un «K» au lieu d'un «C», et elle est recommercialisée à environ la moitié du prix du crabe véritable sur les marchés de l'Amérique du Nord; mais c'est en fait de la chair de goberge capturé par la flotte japonaise au large de l'Alaska. J'ajouterais que les Japonais ont eu tant de succès avec ce procédé qu'ils produisent maintenant des imitations de pétoncle, de queue de homard et de plusieurs autres produits à partir de la chair de goberge.

Le président: Quel danger voyez-vous pour l'avenir avec ces imitations de poisson qui arrivent sur le marché?

[Text]

Mr. Bulmer: The key danger, of course, is that if and when Alaska king crab comes back in significant quantities and resupplies the markets that we have moved to, we would want to move back to our traditional crab markets, which have now been filled with low price imitations, and Canadian snow crab is going to be caught between a rock and a hard place somewhere up the road.

The Chairman: It is pretty real and enjoyable.

Mr. Bulmer: There is no question about that.

Senator Le Moynes: I would like to know why smelts are not mentioned in your presentation.

Mr. Bulmer: Freshwater smelt from Lake Erie?

Senator Le Moynes: Not freshwater smelt, but ocean smelt. Freshwater smelt is so bland that it is better not to talk about it.

Mr. Bulmer: Well, I am sorry, but the fishermen in Lake Erie would not agree with you. They market successfully large quantities to Japan every year. I did not go into all of the species, obviously, because we have about 100 and some odd out there that are commercially marketable and I did not touch on them all.

Sea smelts are caught and, in a minor way, are marketed into Japan. That is our key effort. Japan has a huge market, of course, for all kinds of seafood, but small silverskin fish which can be dried and are eaten as a cocktail appetizer, or with a bottle of beer in a bar, etc. It is a very large market. And some of the people, particularly in P.E.I. are doing their best to generate sea smelt markets, particularly in Japan.

Senator Le Moynes: Why is it so difficult to find here?

Mr. Bulmer: Most of the distribution in retail in Canada is, of course, as we all know, an oligopoly situation and you just have to generate X number of cases through Provigo or any other store or you don't stay on the computer list. Because Canadians are not big fish eaters, you just cannot get enough people going through any individual retail outlet to pull the product off the shelves in sufficient quantity that you can keep your retail distribution. It is very expensive to get that retail distribution and, then, if you lose it in a couple of months, you have to go back and you have to start the process all over again. So it really just has not been marketed domestically.

Senator Le Moynes: A supplementary, Mr. Chairman. Would you say the same about cod tongues?

Mr. Bulmer: No, I would say that the cost of labour in Newfoundland has become such that we literally cannot get people to remove cod tongues at plant level. I cannot think of any of my processors that are in that business. Most of the cod tongues that you would get in the local restaurant are removed by the fishermen or the fisherman's young lad whenever he is heading or gutting fish at the end of the dock.

[Traduction]

M. Bulmer: Le vrai danger, évidemment, est que si le *King Crab* de l'Alaska revient en quantités importantes sur les marchés que nous visons, nous voudrions revenir à nos marchés traditionnels de crabe qui seront saturés d'imitations à bas prix, et le crabe des neiges canadien risquera de ce trouver pris là au milieu.

Le président: C'est très vrai et peut prêter à litige.

M. Bulmer: Absolument.

Le sénateur Le Moynes: J'aimerais savoir pourquoi votre exposé ne fait pas état de la situation de l'éperlan.

M. Bulmer: L'éperlan d'eau douce du lac Érié?

Le sénateur Le Moynes: Non pas l'éperlan d'eau douce mais l'éperlan de mer. L'éperlan d'eau douce a tellement peu de saveur qu'il vaut mieux ne pas en parler.

M. Bulmer: Eh bien, excusez-moi, mais les pêcheurs du lac Érié ne seraient pas d'accord avec vous. Chaque année, ils écoulent de larges quantités d'éperlan d'eau douce au Japon. Évidemment, je n'ai pas étudié toutes les espèces, puisque nous en avons au moins une centaine qui sont commercialisables et je ne les ai pas toutes goûtées.

Les éperlans de mer sont surtout consommés ici et, dans une moindre mesure, vendus au Japon. Le Japon est un énorme marché, évidemment, pour toutes les espèces de fruits de mer, mais le marché des petits poissons à la chair argentée qui peuvent être séchés et mangés comme entrées ou avec une bouteille de bière dans un bar, etc., représentent un immense marché. Certains de nos pêcheurs, particulièrement ceux de l'Île-du-Prince-Édouard, font tout leur possible pour trouver de nouveaux débouchés pour l'éperlan de mer, particulièrement au Japon.

Le sénateur Le Moynes: Pourquoi est-il si difficile d'en trouver ici?

M. Bulmer: Comme nous le savons tous, au Canada, la vente au détail constitue en grande partie un oligopole; vous devez fournir «X» caisses à Provigo ou à un autre magasin ou vous disparaîsez de la liste de leurs fournisseurs. Étant donné que les Canadiens ne mangent pas beaucoup de poisson, il n'y a pas assez de consommateurs pour vider les tablettes des magasins de détail. La vente au détail revient très cher et si vous perdez votre clientèle en un ou deux mois, vous devez revenir, il faut repartir de zéro. C'est la raison pour laquelle l'espèce n'a pas été commercialisée au pays.

Le sénateur Le Moynes: Une question supplémentaire, monsieur le président. Diriez-vous la même chose des langues de morue?

M. Bulmer: Non, je dirais que le coût de la main-d'œuvre à Terre-neuve est devenu tel que nous ne pouvons littéralement pas payer des gens pour extraire les langues de morue à l'usine. Je ne crois pas qu'aucun des conditionneurs que je représente en font le commerce. La plupart des langues de morue qu'on vous servira au restaurant local sont récupérées par les pêcheurs ou par les fils de pêcheurs lorsque ceux-ci enlèvent les têtes et les viscères au bout du quai.

[Text]

Senator Le Moyne: There is no technology that could be put into place because you have the jaws also.

Mr. Bulmer: That's right, the cheeks are the best part, I agree with you but you just cannot get a price from the marketplace such that you could cover your labour costs to extract them.

Senator Le Moyne: Finally, Mr. Chairman, what about cod livers, which in certain parts of Quebec are a very high delicacy. In Rimouski, for example, try to find some.

Mr. Bulmer: Well, the only person I know who is commercially canning livers is Mr. Ed James in Hands Harbour, Newfoundland. It was a tremendous market, of course, with the vitamin D, before World War II, but later people's diets improved and overall health habits improved and you just were not getting the kids to take that teaspoon of cod liver oil every morning. As a result, the whole cod liver business just went down the scuppers.

Senator Le Moyne: It is a small select group as a matter of fact.

Mr. Bulmer: That is right.

Senator Le Moyne: What about preserves? In Rimouski they don't can it to preserve it. They boil it and add salt and they sell it in a glass container.

Mr. Bulmer: This gentleman I mentioned cans and so therefore it is shelf stable and can be purchased, yes.

Senator Le Moyne: I refer to your communication to the Technology Conference in Prince Edward Island at page 4; could you explain the third paragraph? What is the technique there involving seawater? Is it only chilled or is it frozen? It is not clear about improving the quality of the herring, mackerel in salt water.

Mr. Bulmer: I was talking there about improved handling on the boat. In response to the gentleman's question on mackerel, one of the ways that you can catch mackerel offshore and still land an acceptable product without it going rancid is to adapt your boat to champagne systems, or what they call refrigerated seawater; that's a mix of ice and water as opposed to just icing the fish. It takes the temperature of the flesh down very quickly and holds the fish at a lower temperature and you can have that boat out for three or four days and still land acceptable quality product at the dock.

Senator Le Moyne: Oh, I see, it's not frozen.

Mr. Bulmer: No, it's not frozen. It just keeps it about 29 to 31 degrees—just around the freezing point.

Senator Le Moyne: A last question, Mr. Chairman. Why do you allude in the last paragraph to the factory preserve? Why don't we use that in Canada?

Mr. Bulmer: Well, simply put, the policy of the government today has been to protect the shore jobs and they don't want

[Traduction]

Le sénateur Le Moyne: Il n'y a pas de technique qu'on puisse mettre en place, car vous avez également les joues.

M. Bulmer: C'est vrai, les joues sont la meilleure partie, je suis d'accord, mais le marché ne peut offrir le prix qui couvrirait les frais de main-d'oeuvre pour les extraire.

Le sénateur Le Moyne: Pour finir, monsieur le président, quelle est la situation du foie de morue qui, dans certaines parties du Québec par exemple, est un mets très apprécié? À Rimouski, par exemple, essayez d'en trouver.

M. Bulmer: Eh bien, la seule personne de ma connaissance qui met en boîte commercialement des foies de morue est M. Ed James de Hands Harbour à Terre-Neuve. Évidemment, grâce à la vitamine D, ce marché était florissant avant la Seconde Guerre mondiale, mais par la suite, l'alimentation et les habitudes d'hygiène générales de la population se sont améliorées. On ne voit plus d'enfants prendre leur cuillerée à café matinale d'huile de foie de morue, ce qui fait que le marché s'est effondré.

Le sénateur Le Moyne: Il s'agit d'un petit groupe choisi, en fait.

M. Bulmer: C'est exact.

Le sénateur Le Moyne: Et les conserves? À Rimouski, ils ne les mettent pas en boîte pour les conserver; ils les font bouillir, les salent et les mettent dans un contenant de verre.

M. Bulmer: Le monsieur que j'ai mentionné les met en boîtes et ils ne risquent pas de s'abîmer en rayon.

Le sénateur Le Moyne: Je me reporte à votre communication à la Conférence sur la technologie tenue à l'Île-du-Prince-Édouard, à la page 4. Pourriez-vous nous expliquer le troisième paragraphe, au sujet de la technique concernant l'eau de mer. Est-elle seulement refroidie ou est-elle congelée? Il n'est pas clair que l'eau salée améliore la qualité du hareng, ou du maquereau.

M. Bulmer: Je parlais de la manutention améliorée sur les bateaux. En réponse à la question sur le maquereau, une des façons de le capturer au large et de livrer un produit acceptable sans qu'il devienne rance est d'adapter le bateau au «système du champagne», ou encore ce qu'on appelle l'eau de mer réfrigérée; c'est-à-dire qu'on met le poisson dans un mélange d'eau et de glace au lieu de le congeler. Cette méthode permet de refroidir la chair du poisson très rapidement et de la maintenir à basse température. Ainsi, on peut la garder trois ou quatre jours sur le bateau et livrer quand même un produit acceptable à quai.

Le sénateur Le Moyne: Oh, je vois, il n'est pas congelé.

M. Bulmer: Non, il n'est pas congelé. On maintient simplement la température entre 29 et 31 degrés, juste autour du point de congélation.

Le sénateur Le Moyne: Une dernière question, monsieur le président. Pourquoi faites-vous allusion, au dernier paragraphe à la conserverie? Pourquoi n'en avons-nous pas au Canada?

M. Bulmer: Eh bien, pour répondre simplement, la politique du gouvernement actuel est de protéger les emplois sur la côte et ils ne veulent pas d'emplois dans les bateaux usines en haute

[Text]

processing jobs on the high seas and, therefore, they have not allowed that technology to be utilized.

Senator Le Moyne: It is not to our advantage, it seems.

Mr. Bulmer: Well, it is to our advantage if we want to pack some products for some markets which we cannot service now with our products. This whole question of sale of red fish to Japan has been an absolute gap in our marketing programs for years. Other people have been supplying that market using freezing and sea technology. It is the absolute best and easiest way to get an acceptable quality for Japan.

The Chairman: Are you saying that we should be concentrating on off-shore factory processing?

Mr. Bulmer: I am not saying we should concentrate on that, but I think that there is a place in the total fisheries for it. I think one of the things that has changed that makes the economics of it far more appetizing to the companies is that now that we have gone to the system of enterprise allocation, the off-shore fishery has stopped the race for the commons and, therefore, each company has a five-year plan with a known quantity of fish. That means one can utilize a factory freezer trawler over a more rational period so that one can catch one's own volume from the off-shore total allowable catch. So, I see enterprise allocation as a very big change in the policy environment such that factory freezer trawlers now make good economic sense.

The Chairman: What are your views on venture sales with foreign nations, the over-the-side sales?

We instituted the 200-mile limit after lagging, bending and threatening to chase out foreign draggers. Now, for some reason or another—and I have my own ideas on this—we are inviting foreign draggers back to buy our fish over the side. Is that not defeating our purpose?

Mr. Bulmer: The processing industry would not disagree with that logic. It always makes us upset to see a foreign factory parked in the Bay of Fundy buying herring direct. The claim is that they are there because they can afford to pay \$20 or \$30 a tonne more than the shore processor. Of course they can because they are paying their crew in soft currency, there are no taxes, there is limited capital investment, and so forth. They can certainly pay more for raw material.

The only problem we have is that the fisherman who may benefit in the short term from an over-the-side sale is the same fisherman who, when he hits the summer glut, goes to shore and tells them to take the rest of the product. The people in the herring business in Nova Scotia, as hard pressed as they are, tell us that it is difficult to keep that capital on shore when

[Traduction]

mer. Par conséquent, ils n'ont pas autorisé le recours à cette technique.

Le sénateur Le Moyne: Ce n'est pas à notre avantage, il me semble.

M. Bulmer: Eh bien, c'est à notre avantage si nous voulons conserver certains produits pour certains marchés que nous ne pouvons desservir actuellement avec nos produits. Toute cette affaire de vente de cébaste au Japon a constitué une grosse lacune dans nos programmes de commercialisation pendant des années. Le marché a été alimenté par d'autres moyens de la technique du gel et de l'eau de mer. C'est d'ailleurs la meilleure façon et la plus facile d'obtenir une qualité acceptable pour le Japon.

Le président: Vous dites que nous devrions insister sur le conditionnement en haute mer sur des bateaux-usines?

M. Bulmer: Non, mais je crois que pareille opération a sa place dans l'ensemble de l'industrie de la pêche. Le conditionnement en mer est beaucoup plus attrayant pour les compagnies sur le plan économique, c'est dû, entre autres, au fait que maintenant, nous avons adopté le système de l'allocation des contingents aux entreprises. La pêche en haute mer a mis fin à la course aux pêcheries de propriété commune et par conséquent, chaque compagnie a un plan quinquennal, et le nombre de poissons qu'elle peut capturer est contingenté. Elle peut donc utiliser un chalutier-usine équipé pour la congélation pendant une période plus longue et ainsi capturer le nombre de poissons alloué pour la pêche hauturière. Ainsi, je vois dans l'allocation des contingents par entreprise un changement important de la politique générale qui fait que l'usage de chalutiers-usines équipés pour la congélation est maintenant rentable.

Le président: Que pensez-vous de la vente en coparticipation avec des pays étrangers, de la vente sur le marché libre?

Nous avons institué la zone des 200 milles après avoir attendu trop longtemps, après avoir fait des concessions et menacé de chasser les drageurs étrangers. Maintenant, pour une raison ou une autre (et j'ai mon idée là-dessus) nous invitons les drageurs étrangers à acheter notre poisson sur le marché libre. Cela n'est-il pas contraire à notre objectif?

M. Bulmer: L'industrie du conditionnement serait d'accord avec vous. Cela nous est toujours désagréable de voir un bateau-usine étranger jeter l'ancre dans la Baie de Fundy et acheter du hareng directement des pêcheurs. On prétend qu'ils sont là parce qu'ils peuvent se permettre de verser aux pêcheurs de 20 \$ à 30 \$ de plus que les usines de conditionnement terrestres pour chaque tonne de poisson. Évidemment, ils peuvent se le permettre, parce que leurs équipages sont payés en devises faibles, parce qu'ils ne paient pas de taxe, parce que l'investissement en capital est limité et pour beaucoup d'autres raisons. Ils sont donc en mesure de payer le poisson plus cher.

Notre seul problème est que les pêcheurs qui peuvent tirer profit à court terme de la vente de leur poisson sur le marché libre sont ceux qui demanderont aux conditionneurs terrestres de leur acheter leur poisson lorsque l'été sera venu et que le marché sera saturé. Les conditionneurs de hareng de la Nouvelle-Écosse, coincés comme ils le sont, nous disent qu'il leur

[Text]

they are only asked to pick up the scraps, with factory vessels from foreign nations creaming the top of the market.

The Chairman: So we are admitting that we did not prepare ourselves for the 200-mile limit. We are now in the hostile situation where everything is on quota. We are denying people the capability. We gave subsidies to those people to build bigger boats; now we are telling them that they cannot fish after they hit their quota, which takes only eight or nine days to reach. They are obliterated for the rest of the season.

Mr. Bulmer: The department would argue that the over-the-side program is to provide additional markets for some of those larger boats. It has always been put to the processing industry in the context of providing an alternative market, usually one at a higher price, to the shore facilities.

From that point of view one could say that the department is stopping the boat owner from having the maximum opportunity. All I was trying to say was that, with some of these commodity markets, it is nice to ride them up, but I think the whole industry, both at the primary and secondary level, has to be prepared to ride them down sometimes. One cannot always give the fishermen the absolute maximum dollar by these types of artificial markets.

The Chairman: Dealing with marketing, we chose that subject as our first subject of investigation. I recognize that there have been many studies done. Do you feel that the studies on marketing were worth while? What would you like to see us do, and what should we be looking for?

I recognize that the basic need is to sell more fish, but there are problems. Can you tell us where we should direct our efforts?

Mr. Bulmer: It is certainly true that the Atlantic fisheries has been well studied over the past 50 years or so. There is no question about that; however, marketing is the guts of the business in the end. There is no sense having boats and plant capacity if there is no market for the product at a price which will allow the industry, both primary and secondary, to survive. So, we in the industry have never been upset by the number of studies that have been undertaken respecting markets. There were many questions that had to be addressed, such as foreign allocation and their utilization to access markets, and so forth. So, there are many areas for study.

I think the generic promotion program is an example that came out of an earlier task force on Atlantic fisheries, and the application of it in the domestic market, every known marketing study of it, has proven that that was a positive benefit. We were very upset when the second half of the dollars for the U.S. market were cut. I certainly hope that out of your study you recommend that some of those dollars be reinstated. That would be worth while to both the primary and secondary parts of the industry.

[Traduction]

est difficile de continuer d'investir dans des usines terrestres puisqu'ils n'ont droit qu'au poisson rejeté par les bateaux-usines étrangers qui ne prennent que le dessus du panier.

Le président: Nous admettons donc que nous nous ne sommes pas préparés aux conséquences de l'établissement d'une limite de 200 milles. Nous nous retrouvons maintenant dans une situation difficile puisque tout est contingenté. Nous interdisons aux pêcheurs de capturer autant de poissons qu'ils le pourraient. Après leur avoir octroyé des subventions pour acheter de plus gros bateaux de pêche, nous leur disons qu'ils ne peuvent pêcher plus que le nombre de poissons qui leur est alloué ce qu'ils font en huit ou neuf jours seulement, après quoi ils ne peuvent plus prendre la mer du reste de la saison.

M. Bulmer: Le ministère vous dirait que le programme de vente sur le marché libre est destiné à élargir le marché pour les pêcheurs qui ont de gros bateaux. Le programme a toujours visé à mettre à la disposition de l'industrie du conditionnement un autre marché, sur lequel les prix sont ordinairement plus élevés que sur le marché terrestre.

Sous ce rapport, on pourrait dire que le ministère empêche les propriétaires de bateaux de pêche d'en tirer le meilleur parti. Tout ce que je voulais dire, c'est qu'il est parfois profitable de vendre le poisson sur certains marchés, mais que l'industrie dans son ensemble, tant le secteur primaire que celui du conditionnement, doit s'attendre à ce que les prix tombent parfois. On ne peut continuellement donner aux pêcheurs le prix le plus élevé en usant de marchés artificiels de ce genre.

Le président: À propos de la commercialisation, nous en avons fait notre premier sujet d'enquête. Je reconnais que de nombreuses études ont été faites là-dessus. Croyez-vous que cela valait la peine? Quelle enquête aimeriez-vous que nous fassions? Quels sujets devrions-nous étudier?

Je sais que nous avons surtout besoin de trouver des moyens de vendre plus de poisson, mais cela pose des problèmes. Pourriez-vous nous dire dans quelle direction nous devrions orienter nos efforts?

M. Bulmer: Il ne fait aucun doute que les pêcheries dans l'Atlantique ont été étudiées à fond au cours des 50 dernières années. C'est incontestable; quoi qu'il en soit, la commercialisation est en fin de compte au coeur de l'industrie. Il ne sert à rien d'avoir des flottes de pêche et des usines à grande capacité si on ne peut commercialiser le produit fini à un prix permettant à l'industrie, tant les pêcheurs que les conditionneurs de survivre. L'industrie n'a donc jamais trouvé qu'on faisait trop d'études au sujet des marchés. Beaucoup de questions devaient être étudiées, notamment l'allocation de contingents de pêche à des pays étrangers et son utilisation pour nous ouvrir les marchés étrangers, etc. Il y a donc beaucoup de choses à étudier.

Je crois que le programme de promotion des produits génériques est un exemple que nous a donné l'un des premiers groupes d'étude à enquêter sur les pêches dans l'Atlantique et l'application de ce programme au marché intérieur et toutes les études qui en ont été faites ont prouvé que la méthode était avantageuse. Lorsqu'on a supprimé la deuxième moitié des subventions destinées à la création de marchés aux États-unis, nous avons très mal accueilli la nouvelle. J'espère qu'au cours de votre étude, vous recommanderez que certaines de ces sub-

[Text]

The Chairman: You made some positive comments about the growth of the resource and the great job Canada is doing in that respect. Even though some people think senators do not do anything, my old constituents are still writing to me telling me that they cannot obtain licences and that they cannot dock their boats. They ask why they are having trouble obtaining licences. They have told me that it costs them large amounts of money to run their boats, but they are not allowed to fish.

Mr. Bulmer: In Newfoundland, for example, when the 200-mile limit was instituted there were something in the order of 15,000 licensed fishermen; there are now in excess of 30,000. There has been too much of an increase in the number of fishermen. Technology has moved too fast. While I say we have done a marvellous job rebuilding that resource, unfortunately we have allowed the capacity to harvest it to expand even faster, and shore processing to handle the product has over-expanded.

So, instead of 15,000 people not making an adequate living from the resource, we now have 30,000 people not making an adequate living.

I am convinced that limited entry has to be one of the solutions to prevent over-capitalization and over-capacity in both segments.

The Chairman: I realize that the number of licensed fishermen has increased tremendously, but we promoted that. We told them to build bigger boats and even gave them subsidies to do that. Where was the leadership? The scientists tell us that we have to replenish certain areas, but where was the leadership?

Mr. Bulmer: We just got carried away with the euphoria of the 200-mile limit at the time and thought that the resource could carry any amount of investment.

As you said earlier, we made access to that resource very easy through other types of programs established to enable a person to enter the field with government subsidies rather than with his own hard-earned dollars.

The Chairman: What is Canada doing to ensure quality control? When cod was 1.5 cents a pound, it was a secondary fish food and was something only the poor people ate. Now cod is a gourmet food and is considered to be of excellent nutritional value. We are now competing with meats and in some cases we are over-priced.

One of the stigmas that I keep in mind is the fact that people are scared to go into a store to buy fish unless they are sure that it is fresh. They want to know where it came from. Have we overcome that?

[Traduction]

ventions soient rétablies. Cela aiderait les pêcheurs et les conditionneurs.

Le président: Vous vous êtes dit enthousiaste au sujet de la croissance des stocks et des efforts que le Canada déploie pour la favoriser. Certains croient que les sénateurs n'ont rien à faire, mais mes anciens commettants m'écrivent toujours pour me dire qu'ils ne peuvent pas obtenir leurs permis de pêche et qu'ils ne peuvent pourtant pas se permettre de laisser leurs bateaux au port. Ils me demandent pourquoi ils ont de la difficulté à obtenir des permis. Ils me disent que l'exploitation de leurs bateaux leur coûte très cher, mais qu'ils n'ont pas le droit de pêcher.

M. Bulmer: À Terre-Neuve, par exemple, lorsque la zone des 200 milles a été instituée, il y avait environ 15 000 pêcheurs détenteurs de permis; aujourd'hui, il y en a plus de 30 000. L'augmentation du nombre de pêcheurs a été trop forte. La technologie a évolué trop vite. J'ai dit que nous réussissions très bien à reconstituer les stocks, mais malheureusement, nous avons laissé le nombre de pêcheurs augmenter encore plus vite que les stocks avec le résultat que les usines de conditionnement terrestres ont subi une expansion trop forte.

Par conséquent, le nombre de pêcheurs qui ont de la difficulté à vivre de la pêche n'est plus de 15 000, mais de 30 000.

Je suis convaincu que la restriction du nombre de permis sera inévitablement l'une des solutions auxquelles on devra recourir pour empêcher la trop forte croissance des investissements et l'expansion trop rapide de la capacité dans les deux secteurs de l'industrie.

Le président: Je sais bien que le nombre de pêcheurs détenteurs d'un permis a prodigieusement augmenté, mais nous avons tout fait pour cela. Nous leur avons dit d'acheter de plus gros bateaux et nous leur avons même octroyé des subventions pour les aider. Pourquoi ne sommes-nous pas intervenus? Les scientifiques nous disaient qu'il fallait reconstituer les stocks de certaines espèces, mais pourquoi ne sommes-nous pas intervenus?

M. Bulmer: L'euphorie qui a suivi l'institution de la zone de 200 milles nous a fait perdre la tête à l'époque et nous avons cru que les stocks étaient suffisants pour justifier n'importe quel investissement.

Comme vous l'avez dit tout à l'heure, nous avons grandement facilité l'accès à ces stocks en établissant d'autres programmes consistant à donner des subventions aux pêcheurs pour les aider à pêcher davantage plutôt que de les laisser investir leurs propres économies.

Le président: Que fait le gouvernement pour assurer le contrôle de la qualité? Lorsque la morue coûtait 1,5 cents la livre, elle était considérée comme un poisson moindre en valeur nutritive et seuls les gens pauvres en mangeaient. Maintenant, la morue est devenue un mets raffiné, et on estime qu'elle est d'une grande valeur alimentaire. Elle concurrence maintenant la viande et, dans certains cas, son prix est exagéré.

L'un des problèmes que je constate, c'est que les gens refusent d'acheter du poisson dans un magasin s'ils ne sont pas certains qu'il est frais. Ils veulent savoir d'où il vient. Avons-nous réglé ce problème?

[Text]

For example, I see the fresh fish at Steinberg's. I see the way it is handled, and I do not want to buy it. I buy frozen fish from Marks and Spencer. Although I have lived around fishermen for many years, I still have suspicion about the quality of fresh fish sold in our stores. Am I right in my thinking? Is that a general trend that you see in Canada?

Mr. Bulmer: I might say that, five to ten years ago, a lot of people in the fish business thought that they were simply involved in that industry and not in the food industry. They did not see themselves as competing for a share of all of the human stomachs that are available in the North American and western European markets. Certainly, however, over the past three to five years, the entire industry has made massive strides forward in improved quality. I am speaking of some of the programs I mentioned in my brief having to do with boxing and icing fish at sea, bleeding and gutting, better shore-handling practices, and better in-plant throughput. We have come a long way.

One could still argue, perhaps, that we are not all the way to where we might be, but the industry has made huge strides forward in thinking of itself as being involved in the food business and in competing for the consumer's food dollar.

As to your question of fresh versus frozen, I happen to agree with you that fresh frozen fish is probably as good as, if not better than, a lot of the fresh product available. However, there is a phenomenon peculiar to North America in that people think of fresh products as being natural; restaurants want to emphasize that on their menus, and so on. A consumer trend like that must be adapted to by the industry. I might mention that I was recently in Europe with the Minister of Fisheries. Both in the U.K. and in Germany, fresh sales are going down. Frozen product is starting to replace fresh. It may be that we are just in the middle of some kind of consumer trend on this continent.

The Chairman: I may be jumping from point to point, but I wanted to mention that last week I was listening to a doctor from Boston who has been studying the effects of cholesterol on the heart. His comments made an impression on me in view of the value of fish in terms of reducing the threat of heart trouble through cutting down cholesterol intake. I called this doctor and he is going to send me three papers on the subject. Should we concentrate, in our advertising, upon educating the people about the benefits of eating fish in terms of cholesterol intake?

Mr. Bulmer: Perhaps it would be better to hear from a professor, rather than from a layman, on this point.

Ms. Mazany: I do not know whether I am more qualified to answer, Mr. Chairman. Much of the literature of the 1950s and 1960s emphasized frozen foods. That was when the freeze technology was first being developed, when Mr. Bird developed his freezing technique and Birdseye vegetables came on to the

[Traduction]

Je prends comme exemple le poisson frais vendu chez Steinberg. Je vois comment on le prépare et je ne veux pas en acheter. J'achète plutôt du poisson congelé chez Marks and Spencer. J'ai vécu de nombreuses années près des pêcheurs, mais j'ai encore des doutes sur la qualité du poisson frais vendu dans nos magasins. Ai-je raison? Est-ce là une tendance générale qu'on peut constater partout au Canada?

M. Bulmer: Je dirais qu'il y a cinq ou dix ans, beaucoup de gens dans l'industrie de la pêche se considéraient simplement comme des pêcheurs et non comme un élément de l'industrie alimentaire. Ils ne se percevaient pas comme des concurrents des autres producteurs de denrées alimentaires essayant de s'approprier une partie du marché d'Amérique du Nord et d'Europe de l'Ouest. Il est cependant certain qu'au cours des trois ou cinq dernières années, l'industrie dans son ensemble a fait des efforts énormes pour améliorer la qualité de ses produits. Je songe à certains des programmes dont j'ai parlé dans mon mémoire dans le domaine de l'emballage et de la mise en glace en mer, de la saignée et de l'éviscération du poisson, de l'amélioration de la manutention sur terre des méthodes de transformation dans les usines. Nous avons fait beaucoup de progrès.

Nous n'avons peut-être pas encore atteint l'objectif fixé, mais l'industrie a fait un immense bond en avant en se percevant comme un élément de l'industrie alimentaire et en concurrençant les autres éléments de l'industrie sur le marché de la consommation.

Quant à votre question sur le poisson frais par opposition au poisson congelé, je conviens avec vous que le poisson frais congelé est peut-être aussi bon sinon meilleur qu'une grande partie du poisson frais qui nous est offert dans les magasins. Cependant, il y a un phénomène propre à l'Amérique du Nord: les gens croient que les produits frais sont naturels; les restaurants tiennent à le souligner sur leurs menus, etc. L'industrie doit s'adapter à ce genre de mode de consommation. Dernièrement, j'étais en Europe avec le ministre des Pêches. Nous avons constaté que les ventes de poisson frais diminuent au Royaume-Uni et en Allemagne, et on y voit de plus en plus de produits congelés. Il se pourrait bien que notre continent soit balayé par une mode de consommation du même genre.

Le président: Je passe peut-être du coq à l'âne, mais je tiens à dire que la semaine dernière, j'écoutais un médecin de Boston qui étudie depuis un certain temps les effets du cholestérol sur le cœur. J'ai été frappé par ce qu'il a dit sur la valeur du poisson comme aliment lorsqu'on veut réduire sa consommation de cholestérol et du même coup les risques de maladies cardiaques. J'ai appelé ce médecin, et il va m'envoyer trois documents sur le sujet. Devrions-nous concevoir notre publicité de manière à informer les consommateurs de l'avantage qu'ils ont à manger du poisson, qui contient moins de cholestérol?

M. Bulmer: Il vaudrait peut-être mieux poser la question à un scientifique plutôt qu'à un profane.

Mme Mazany: Je suis peut-être mieux qualifiée pour répondre à la question, monsieur le président. Dans les années 50 et 60, la plupart des ouvrages sur l'alimentation vantaient les avantages des aliments congelés. C'était à l'époque de l'avènement de la technologie de la congélation, lorsque M. Bird a mis

[Text]

market, and so on. There was a real push, in advertising, towards convenience for the consumer.

What we are seeing now is a switch back to fresh and more natural foods. People are more concerned with their health in terms of exercising, and so on. That would be one selling point of fish. I think that it is part of the reason why we have seen an increase in the consumption of fish. Most people are worried about cholesterol levels. They know that, in most cases, fish has less fat than meat does.

Mr. Bulmer: I might just add, Mr. Chairman, as an ex-ad man and marketer for many years, that "you sell the sizzle and not the steak." That is the old slogan. I do not think that you want to have fish become medicinal. I would not want to see big ads emphasizing that eating fish means that you take in less cholesterol. What we are talking about here is lifestyle. The lifestyle today is a lot healthier, what with jogging, exercise regimes and that sort of thing.

The Chairman: It impressed me, though. I love sole, for instance, and I will eat it every day because I know that it is good for me. Why not stress that point? In any event, that was just a general comment.

There are problems in the fisheries in terms of getting the fish from the in-shore boat to the processor. We have moved from the old pitchfork method to the use of the most sophisticated machinery. My concern in this regard has to do with government aid in terms of quality control. How much should we concentrate on that?

Mr. Bulmer: I would certainly encourage a look at handling practices. It is critical and, regardless of whether it is a big or a small boat, I think I have already said in one of my papers that you cannot make a silk purse out of a sow's ear. The fish comes over the end of the dock and, no matter what quality level you have, after that it will only go down. Anything that can be done to encourage fishermen to improve handling practices and put a better raw material over the end of the dock is going to be an added benefit to processors. The end result will be more high quality product, packed in a better way.

The Chairman: You must be aware of the subsidies given by the government to chilling facilities. We have had Canada Works' projects through which we have built fish stores that were no good to anybody. I remember the off-again, on-again subsidies to provide the fishermen with have chilling facilities for better quality control. Why is this sort of thing done by the government on such a sporadic basis? Often the subsidies would be given for a certain period of time and, before the fishermen could even hear about it, they would be cut.

Is it your view that one of our problems is political in nature? Why can the government not realize what chilling facilities mean to quality control? Why can it not provide a normal subsidy which does not cost a great deal of money?

[Traduction]

sa technique au point et que les légumes Birdseye sont apparus sur le marché. La publicité insistait beaucoup sur les avantages de la congélation pour le consommateur. A l'heure actuelle, nous assistons à un retour aux aliments frais naturels.

Les gens se soucient plus de leur santé, font plus d'exercice, etc. Le faible taux de cholestérol du poisson pourrait être un argument de vente. J'estime que c'est en partie pour cela que la consommation de poisson a augmenté. La plupart des gens surveillent leur consommation de cholestérol. Ils savent que dans la plupart des cas, le poisson en contient moins que la viande.

M. Bulmer: Je pourrais ajouter, pour avoir déjà été publiciste et expert en mise en marché pendant de nombreuses années, que je ne crois pas qu'il serait bon de faire du poisson un aliment médicinal. Je ne voudrais pas voir de grands panneaux publicitaires disant aux gens qu'ils consomment moins de cholestérol lorsqu'ils mangent du poisson. En publicité, il est surtout question de style de vie. Aujourd'hui, l'accent est mis sur la santé, sur le jogging, l'exercice et ce genre de choses.

Le président: L'article du médecin m'avait quand même impressionné. J'adore la sole, par exemple, et j'en mange chaque jour parce que je sais que c'est bon pour moi. Pourquoi ne pas insister là-dessus dans la publicité? Quoi qu'il en soit, c'était simplement une opinion personnelle.

Le transport du poisson depuis le bateau amarré au quai jusqu'à l'usine de transformation cause certains problèmes. Nous avons abandonné la gaffe au profit d'un outillage plus perfectionné. Je songe surtout ici à l'aide financière du gouvernement dans le domaine du contrôle de la qualité. Jusqu'où devrions-nous aller à ce chapitre?

M. Bulmer: J'encouragerais certainement le gouvernement à étudier les méthodes de manutention. Elles sont d'une importance cruciale et, qu'il s'agisse d'un petit ou d'un gros bateau (et je crois l'avoir déjà mentionné dans l'un de mes documents) on ne peut faire de miracle. Le poisson glisse jusqu'au bout du pont et après cela, quelle que soit la norme de qualité observée, il ne peut que tomber. Tout ce qui sera fait pour encourager les pêcheurs à améliorer leurs méthodes de manutention et à accroître la qualité du poisson qui sort de leurs navires sera à l'avantage des conditionneurs. Cela permettra de mettre en marché un produit de meilleure qualité, mieux emballé.

Le président: Vous savez sans doute que le gouvernement subventionne la construction d'installations de refroidissement à bord des bateaux. Nous avons construit de ces réservoirs réfrigérés pour le poisson, mais ils n'ont servi à personne. C'était dans le cadre d'un projet de Canada au travail. Je me souviens des subventions pour à tour supprimées et rétablies qui visaient à aider les pêcheurs à équiper leurs bateaux de ces réservoirs pour améliorer la qualité de leur poisson. Pourquoi le gouvernement applique-t-il ces programmes de façon aussi sporadique? Les subventions étaient souvent accordées pendant une certaine période, puis supprimées avant même que les pêcheurs n'en entendent parler.

Êtes-vous d'avis qu'une partie de nos problèmes est de nature politique? Pourquoi le gouvernement ne se rend-t-il pas compte de l'importance des réservoirs réfrigérés dans le contrôle de la qualité? Pourquoi ne peut-il jamais mettre sur pied

[Text]

Should we impress upon the government the need for more help to the fishermen?

Mr. Bulmer: I suppose that the government moves in and out of some of these programs given the budget that it has at the time and according to its priorities. There is no question but that improved icing is one of the ways in which we can have better fish coming over the end of the dock.

The Chairman: You have said that we have had some application of the use of chilled seawater to improve the quality of herring, mackerel and salmon. You have said that you have converted a few boats to boxed and iced fish. The trade-off is less volume to boat but higher quality. This makes sense to me. Is this what we should be recommending?

Mr. Bulmer: That is certainly the way the industry is going. One must remember that we have been volume-driven since the introduction of the 200-mile limit. Most of our species now in Atlantic Canada are at about their biological maximum. Really, if the industry is going to get better economic returns from here on, at both the primary and secondary levels, we must get a greater dollar return out of each fish.

We have gone through a five or six-year period since the imposition of the 200-mile limit. From now on, the resource is at the top and we will have to get better yields and higher grade packs out of the fish.

The Chairman: I am impressed by your presentation on technology. In that document, you have said:

Where and what technologies can impact in this area? The first answer is more fresh fish. Packaging is the first area to concentrate on. Obviously the cryovac fresh tray packed fillets are a step in the right direction;

What is a cryovac fresh tray and why is it better than what we use now?

Mr. Bulmer: Over the last decade, the fresh fish market has been using a process called the Gen. Pack, which is a 20-pound plastic box with a seal across the top, which is trucked or flown to its destination. The guy at the other end in the retail store has to open it up, take out a couple of fillets, put them on a tray, pull the wrap over them again, and so on. The employees in the stores in Toronto do not want to handle the product. The retail store owner thinks it smells up his back room.

The cryovac tray has come along, introducing a process whereby these fillets can actually be packed right at the plant. You can have two or three fillets to a package, if you want to. It is covered with a leak-proof film. The retail trade in Canada is just eating it up as a concept, because this gets away from

[Traduction]

un programme de subventions qui ne lui coûterait pas très cher? Devrions-nous faire comprendre au gouvernement que les pêcheurs ont besoin d'une aide accrue?

M. Bulmer: J'imagine que le gouvernement appuie et abandonne alternativement certains de ses programmes selon les budgets dont il dispose sur le moment et selon ce que lui dicte ses priorités. Il ne fait aucun doute que l'amélioration de techniques de glaçage à bord des bateaux est l'un des moyens d'accroître la qualité du poisson qui est débarqué sur les quais.

Le président: Vous avez dit qu'on avait recouru dans une certaine mesure à l'utilisation de l'eau de mer glacée pour améliorer la qualité du hareng, du maquereau et du saumon. Vous avez dit aussi que vous aviez converti quelques navires de pêche en usines d'emballage et de glaçage du poisson. Cela réduit le volume des cales à poisson des bateaux, mais permet d'améliorer la qualité. Cela me semble raisonnable. Est-ce ce que nous devrions recommander?

M. Bulmer: L'industrie va de plus en plus dans cette direction. Il ne faut pas oublier que depuis l'établissement de la zone de 200 milles, on a beaucoup insisté sur le volume des bateaux. La plupart des espèces que nous trouvons maintenant le long de la côte atlantique du Canada ont presque atteint le niveau de population maximum. Il est certain que si l'industrie de la pêche tient à se rentabiliser, tant dans le secteur primaire que dans celui du conditionnement, il faudra que le poisson rapporte plus.

Il y a cinq ou six ans que la zone de 200 milles a été instituée. Les stocks sont à leur maximum et à partir de maintenant, il faudra capturer plus de poisson et améliorer la qualité des emballages.

Le président: Ce que vous avez dit sur la technologie m'a beaucoup intéressé. Dans ce document, vous avez dit ce qui suit:

Dans ce domaine, quel impact auront les techniques nouvelles? Le premier sera de permettre la vente d'une plus grande quantité de poisson frais. L'industrie doit d'abord concentrer ses efforts sur l'emballage. Il est évident que l'emballage des filets dans des plateaux refroidis est un pas dans la bonne direction;

mais en quoi consiste cette méthode et pourquoi est-elle plus avantageuse qu'une autre?

M. Bulmer: Depuis une dizaine d'années, l'industrie de la commercialisation du poisson frais utilise un procédé appelé le Gen. Pack, qui consiste à mettre le poisson dans une boîte de plastique de 20 livres dont le couvercle est scellée et qui est transportée à destination par camion ou par avion. Le détaillant doit ouvrir la boîte, sortir quelques filets, les disposer dans un plateau, les réenvelopper dans du papier transparent, etc. Les employés des magasins de Toronto ne veulent pas s'en occuper. Les détaillants trouvent que le poisson empest leurs locaux.

Puis, le plateau refroidi a fait son apparition; le procédé consiste à envelopper des plateaux de filets à l'usine de conditionnement même. Le conditionneur peut mettre deux ou trois filets par paquet s'il le désire. L'ensemble est enveloppé dans un film étanche. L'idée a suscité l'engouement de tous les pois-

[Text]

having to use expensive labour in the back room handling the fillets. The transport people like it because there is no leakage, no mess, no smell. I think it is going to be one of the things that will generally improve the distribution of fresh fish in North America.

The Chairman: You have mentioned that airlines hate the mess involved with transporting fish. It seems that Air Canada, however, is trying to promote the selling of more fish so that it can take a cargo back from Newfoundland, for example.

Mr. Bulmer: Again, our problem there was with packaging. We were using cartons with staples. If the poly bag had a leak in it, there was water running out through the staple holes. Air Canada gets very uptight when it has to ground a multimillion dollar plane to redo the wiring, and so on. We have made some strides in that area. I want to use this opportunity to plug Air Canada and its activities over the past year. Last Friday I met with the cargo manager in Toronto. On June 21 they are opening a new \$40,000 chill room in Toronto to handle fresh cargo. They are installing chill rooms in Atlantic Canada. Over the last 12 months we have had excellent co-operation from Air Canada in upgrading their facilities, both in Atlantic Canada and at the central distribution points in Toronto and Montreal.

The Chairman: What is the name of that person?

Mr. Bulmer: His name is Mr. Gary Vogen. He is cargo manager, Toronto.

The Chairman: In another paragraph, you mention that another encouraging area is fish irradiation. Would you please explain that? Senator Le Moynes, feel free to ask any supplementaries.

Senator Le Moynes: Afterwards, Mr. Chairman?

The Chairman: At any time.

Mr. Bulmer: Canada happens to have, through atomic energy, probably the best technology in the world for irradiation of food. Currently it is used in seafoods in Holland and Israel. It is just being approved as a manufacturing process in Canada. The U.S. is looking at it. It is required, certainly in the spice industry and also in the citrus industry; and it could be applied to both poultry and fresh seafoods. It would give us an extended shelf life of approximately nine to 15 days.

The Chairman: Just what happens?

Mr. Bulmer: They bombard the fresh product with gamma rays and it reduces the bacteria count, to the extent that your fillet then has less bacteria and therefore a longer shelf life.

The Chairman: And six months later we will hear some doctors say that we should not eat it because it causes cancer; and others will say it is good for us.

[Traduction]

sonniers du pays parce qu'ils n'ont plus à payer des employés pour préparer les paquets de filets. Les transporteurs préfèrent aussi cette formule parce que les paquets sont étanches et inodores, donc propres. Je crois personnellement que c'est l'un des facteurs qui amélioreront de façon générale la distribution du poisson frais en Amérique du nord.

Le président: Vous avez dit que les compagnies aériennes n'aiment pas transporter du poisson parce que c'est malpropre. Il semble cependant qu'Air Canada essaie de mousser la vente du poisson pour que ses avions puissent en rapporter de Terre-Neuve, par exemple.

M. Bulmer: Là encore, le problème était causé par l'emballage. L'industrie se servait de boîtes de carton agrafé. Si le sac de polythène était percé, de l'eau sortait du sac, emplissait la boîte, coulait par les trous des agrafes, etc. Air Canada fulmine lorsqu'elle doit garder au sol un avion de plusieurs millions de dollars pour refaire l'installation électrique. Nous avons donc fait des progrès dans ce domaine. Je tiens à profiter de l'occasion pour féliciter Air Canada des efforts qu'elle a déployés au cours de la dernière année. Vendredi dernier, j'ai rencontré le directeur du service de transport du fret, à Toronto. Le 21 juin, Air Canada va inaugurer à Toronto un nouvel entrepos frigorifique de 40 000 \$ qui servira l'entreposage des produits frais. La Compagnie en construit d'autres dans les provinces de l'Atlantique. Au cours des 12 derniers mois, Air Canada a fait preuve d'une coopération irréprochable en améliorant ses installations, tant dans les provinces de l'Atlantique qu'à ses centres de répartition du transport de Toronto et Montréal.

Le président: Quel est le nom de cette personne?

M. Bulmer: Gary Wogen. Il est chargé du transport du fret, à Toronto.

Le président: Vous avez également dit dans votre document que l'irradiation du poisson est une technique prometteuse. Pourriez-vous nous expliquer? Sénateur Le Moynes, n'hésitez pas à poser des questions supplémentaires.

Le sénateur Le Moynes: Après, monsieur le président?

Le président: N'importe quand.

M. Bulmer: Grâce à l'énergie atomique, le Canada dispose probablement de la meilleure technologie au monde dans le domaine de l'irradiation des aliments. Cette technique est utilisée actuellement pour les fruits de mer en Hollande et en Israël. Le Canada ne fait que l'approuver maintenant comme traitement. Les États-Unis étudient la question. Cette technique est certainement nécessaire dans l'industrie des épices et des agrumes; et on pourrait s'en servir pour la volaille et les fruits de mer frais. Nous pourrions ainsi le conserver de 9 à 15 jours de plus.

Le président: Comment cela se passe-t-il?

M. Bulmer: L'aliment frais est bombardé de rayons gamma qui réduisent le nombre de bactéries et l'aliment se conserve ainsi plus longtemps.

Le président: Et six mois plus tard, un médecin dira que nous ne devrions pas en manger parce que ces aliments peuvent causer le cancer; et d'autres diront que c'est bon pour nous.

[Text]

Mr. Bulmer: Current scientific information would indicate that that is not true.

The Chairman: Are there any further questions?

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, I should like to ask a question about a fish that looks like a satchel, namely, the lump fish. I know that it is highly palatable. It looks beautiful. It has bluish white flesh with no bones. Is it abundant?

Mr. Bulmer: It is not abundant. The figure is about 8,000 to 10,000 tonnes per year.

Senator Le Moyne: What do they do with it?

Mr. Bulmer: Right now it is for roe extraction. The roe is salted and barreled and sold in Western Europe. Most of your King Oscar caviar is lump fish roe.

Senator Le Moyne: And what about the meat itself?

Mr. Bulmer: At this point, to my knowledge, the meat is not used. It is probably off to the meal plant.

Senator Le Moyne: It is well known by experts that it is good. But there is no future there?

Mr. Bulmer: I would not say that. I am not familiar enough with the subject to say that anyone has tried to market the flesh. It's a possibility.

The Chairman: Mr. Bulmer, I want to turn to the Kirby Report, and to the restructuring of the fishing industry.

Mr. Bulmer: Those are two different things. His report was on the Atlantic fisheries. After that the government asked him to move into the restructuring area.

The Chairman: The Kirby Report made some recommendations in connection with the Atlantic fishery, such as the licensing of processors and exporters. There was much said about what a great thing was going to be done on the restructuring. We ploughed in \$100 million. Three months later we poured in more money, and six months later they need more money. Can you give us your version of what is going on with the fishing industry?

Mr. Bulmer: I can give you a very short answer. First, you cannot generalize because, for example, National Sea Products, which was in similar financial straits and had some investment put into it, declared a significant profit in the first quarter of 1985. The second quarter is also looking good. So I would say that there is some indication that company A has turned the corner. But you have to keep in the back of your mind that Fishery Products International, shortly after being restructured and the groups being put together, was faced with a seven-month strike from July 19, 1984, and it did not get settled until almost the end of January 1985. As a major company sitting there, with overheads, boats tied up and the regular staff needing to be paid, there were some tremendous capital gains in that company while it faced up to its strike problems. I can tell you that for 1985 you cannot have that volume of business and be out of the selling markets for seven

[Traduction]

M. Bulmer: Selon les données scientifiques actuelles, ce n'est pas vrai.

Le président: Y a-t-il des questions?

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, j'aimerais poser une question au sujet d'un poisson qui ressemble à un sac, c'est-à-dire la poule de mer. Je sais que ce poisson est très agréable au goût. Il a l'air très beau. Sa chair est d'un blanc bleuté et il n'a pas d'arêtes. Le retrouve-t-on en grande quantité?

M. Bulmer: Pas en grande quantité. Environ 8 000 à 10 000 tonnes par an.

Le sénateur Le Moyne: Qu'est-ce qu'ils en font?

M. Bulmer: Pour l'instant, on en extrait les oeufs. Ils sont salés et mis en barils et vendus en Europe de l'Ouest. La plupart de notre caviar de marque King Oscar est fait à partir d'oeufs de poule de mer.

Le sénateur Le Moyne: Que font-ils de la chair?

M. Bulmer: Pour l'instant, à ma connaissance, la chair n'est pas utilisée. Elle est probablement envoyée dans une usine de farine de poisson.

Le sénateur Le Moyne: Les spécialistes savent très bien qu'il est bon. Mais il n'y a aucun avenir pour ce poisson.

M. Bulmer: Je ne dirais pas cela. Je ne suis pas suffisamment au courant pour dire si on a déjà essayé de vendre la chair. C'est possible.

Le président: Monsieur Bulmer, j'aimerais parler maintenant du rapport Kirby, et de la restructuration de l'industrie des pêches.

M. Bulmer: Ce sont deux choses différentes. Ce rapport traitait des pêches dans l'Atlantique. Le gouvernement lui a ensuite demandé de traiter de la restructuration.

Le président: Dans son rapport, M. Kirby a formulé certaines recommandations au sujet des pêches dans l'Atlantique, comme l'octroi de licences aux conditionneurs et aux exportateurs. On a beaucoup parlé des bienfaits de la restructuration. Nous y avons consacré 100 millions de dollars. Trois mois plus tard, nous en avons encore donné, et six mois plus tard, ils avaient encore besoin d'argent. Pouvez-vous nous donner votre version de ce qui se passe dans l'industrie des pêches?

M. Bulmer: Je peux vous donner une réponse très courte. Tout d'abord, vous ne pouvez pas généraliser. Par exemple, la National Sea Products, qui avait des difficultés financières semblables et qu'il a fallu secourir, a réalisé d'importants profits au cours du premier trimestre de 1985. Les choses s'annoncent également bien pour le deuxième trimestre. On pourrait donc dire que les choses vont bien pour cette entreprise. Il ne faut pas oublier la Fishery Products International, qui a été frappée d'une grève de sept mois après sa restructuration. Elle a débuté le 19 juillet 1984 et n'a été réglée que vers la fin de janvier 1985. A cause de sa taille, l'entreprise avait d'importantes dépenses générales, ses bateaux restaient amarrés aux quais, et le personnel devait être payé, ce qui coûtait très cher pendant la grève. Je peux vous assurer que son chiffre d'affaires ne sera pas aussi élevé en 1985, étant donné qu'elle a été absente du marché pendant sept mois. Une fois la grève réglée,

[Text]

months, and the day you are back in business be able to pick up the telephone and suddenly all of your customers are waiting there with open arms waiting for you to supply them; because somehow they have had to survive for those seven months while you were not there to supply that fish. So I would say that 1985 will be a very tough year for FPI, because they have to get back into those markets, get their customers back, and find a home for their product. National Sea Products looks as though it has turned the corner early, in terms of 1985. Fishery Products had a disastrous financial year in 1984, part of the problem, I am sure, being the effect of the strike. And 1985 will be tough because it has to get back into the markets.

The Chairman: There are five recommendations from the Kirby Report. It is possible that some of them are in the process of being implemented. I would like you to comment on them. First, they recommend the licensing of processors and exporters.

Mr. Bulmer: To my knowledge, we are still a free enterprise country, and therefore if anyone wants to put capital investment into, say, the export business, and handling product, why should the Government of Canada have the right to move into that area?

The Chairman: Secondly, there is the implementation of a final product grading program. That seems to be a sensible thing to do.

Mr. Bulmer: It is a sensible thing to do. The Atlantic industry is looking at it. We have only one proviso, which is that we are not prepared to be the policemen of the entire system. We will accept end product grading and move ahead with it, and the fishermen are prepared to live with docksite grading of their raw materials. As far as we are concerned, they have to come into it concurrently.

The Chairman: Do we have the people within the Department of Fisheries and Oceans to carry that out without needing extra staff?

Mr. Bulmer: Yes. The actual grader would be a company employee, and you would only revert to inspection, the green-coat guy locally, if there were a conflict between the processor, the buyer-grader and the fishermen. In the test markets where we have tried it, there have been only one or two cases where a fisherman did not agree with the grading of his product and we had to revert to the arbitration process.

The Chairman: The next recommendation is the establishment of the Atlantic Fisheries Marketing Commission. How do you feel about that?

Mr. Bulmer: There is no place for government marketing boards and interference in this program. People say "Look at all of the agriculture boards". But the first thing I would say about those boards—

The Chairman: That was going to be my next question.

Mr. Bulmer: —is that they sell to the domestic market. The egg guys take the average price of a dozen eggs at a farm 30 miles outside of Winnipeg. That is the cost of production, and they tell the people "This is what you are going to pay for a

[Traduction]

il ne lui suffit pas de téléphoner pour que tous ses clients lui demandent de les approvisionner, parce qu'ils ont dû trouver d'autres fournisseurs pendant ce sept mois d'absence. Je dirais donc que 1985 sera une année très difficile pour cette entreprise, parce qu'elle doit reprendre ses marchés, retrouver ses clients, et vendre ses produits. Il semblerait que les choses s'annoncent bien pour la National Sea Products en 1985, mais la Fishery Products a connu une année financière désastreuse en 1984, qui est selon moi en bonne partie attribuable à la grève, et 1985 sera difficile parce qu'elle doit reprendre ses marchés.

Le président: Il y a cinq recommandations dans le rapport Kirby. Il se peut que certaines d'entre elles soient en voie d'être appliquées. J'aimerais savoir ce que vous en pensez. La première porte sur l'octroi de licences aux conditionneurs et aux exportateurs.

M. Bulmer: A ma connaissance, nous pratiquons toujours la libre entreprise au pays, et je me demande pourquoi le gouvernement du Canada aurait le droit de s'ingérer dans les affaires d'une personne qui veut investir, par exemple, dans le commerce de l'exportation, et de la manutention des produits.

Le président: La deuxième traite d'un programme de classement des produits finis. Cela me semble raisonnable.

M. Bulmer: C'est raisonnable. L'industrie des pêches dans l'Atlantique étudie cette possibilité. Nous n'avons qu'une condition, c'est que nous ne sommes pas disposés à nous occuper de la surveillance du système au complet. Nous sommes prêts à classer les produits finis et nous le ferons et les pêcheurs sont prêts à faire trier leur poisson aux quais. A notre avis, l'un ne va pas sans l'autre.

Le président: Pouvons-nous le faire à Pêches et Océans sans embaucher du personnel supplémentaire?

M. Bulmer: Oui. Un employé de l'entreprise s'occuperait du classement, et l'inspection aurait simplement lieu en cas de conflit entre le conditionneur, l'acheteur-classeur et le pêcheur. Sur les marchés où nous avons tenté l'expérience, il s'est seulement produit un ou deux cas où le pêcheur n'était pas d'accord avec le classement de son produit et où nous avons été obligés de recourir à l'arbitrage.

Le président: La recommandation suivante porte sur la création d'une Commission de commercialisation des pêches de l'Atlantique. Qu'en pensez-vous?

M. Bulmer: Il n'y a pas de place pour les offices de commercialisation du gouvernement dans ce genre de programme. Il y a déjà suffisamment d'offices de commercialisation des produits agricoles. Mais tout d'abord, ces offices...

Le président: C'était ma question suivante.

M. Bulmer: ... vendent sur le marché national. Les responsables de l'Office de commercialisation des oeufs tiennent compte du prix moyen d'une douzaine d'oeufs dans une ferme située à 30 milles de Winnipeg. C'est ce qui représente le coût

[Text]

dozen eggs in Canada." That is nice if you are selling 99 per cent of your product in Canada. None of those agricultural boards—dairy, or whatever—are successful exporters in world markets or in world competition. Secondly, the government always says "Look at the Wheat Board. There is a wonderful example of where the board is exportwise, and they do it well." Let me tell you that the Wheat Board handles the product from the primary processor. If you want a board between the fishermen and processors, then let us talk about it. But the Canadian Wheat Board does not sell Wonder Bars, it does not sell Hostess cookies, and it does not sell all the cookies and biscuits that are made from grain. When you are talking about a board after the processor operation, you are talking about handling finished products, like 1,500 products that sell in hundreds of international markets. No board could do that successfully. You would create a monster.

The Chairman: I'll accept that. The federal and industry funding of a five-year generic commercial program in North America and Europe has taken place, has it not?

Mr. Bulmer: The Canadian end of that generic promotion has taken place, and it looks like it has been successful. Unfortunately, in the November budget cuts, we lost the funds for the U. S. part of the program. That is one thing that we would like, as an industry, to see reinstituted.

The Chairman: Would you take particular note of that as something we can take up? Then there is export market development. I should not admit to this, but I did not realize there was such a program and I am really enthused about it, but we do not hear an awful lot about it, unless it appears in the paper.

Mr. Bulmer: There are numerous companies who have taken advantage of such funds to do market studies, to do market visitations and get out there and break into some new markets. It has been around for three or four years, I guess, in various forms and has been widely accessed by the fish industry and has been a very successful program.

The Chairman: It has brought out increases in sales and products and species?

Mr. Bulmer: They have a lot of documented cases on file of successful sales missions under PMD.

The Chairman: Let me give you an example of a small fishing plant, run by a man and his wife, who have become favourites of mine, because they are the perfect example of initiative, motivation, knowledge and hard work. Whenever something like this comes up, I write to them and others and ask them, "Are you aware of this program and would you like to participate?" And, this fellow, his firm's name is White Fisheries, told me he asked to go on the recent seminar, and they said, "Of course you can come, but you have to pay your own way." And yet others are invited without having to pay.

[Traduction]

de production, et ils disent aux Canadiens que c'est le montant qu'ils paieront la douzaine d'œufs. C'est très bien si vous vendez 99 p. 100 de vos produits au Canada. Aucun des offices de commercialisation, des produits laitiers, ou autres, ne remporte de grands succès sur les marchés d'exportation ou sur la scène internationale. Deuxièmement, le gouvernement nous rappelle toujours le cas de la Commission canadienne du blé. Il s'agit d'un très bel exemple d'un office qui s'occupe d'exportation, et elle s'en tire bien. La Commission canadienne du blé s'occupe du produit de la transformation primaire. Si vous voulez un office de commercialisation entre les pêcheurs et les conditionneurs, alors nous allons en parler. Mais la Commission canadienne du blé ne vend pas de Wonder Bars, de croustilles Hostess, et ne vend pas tous les biscuits qui sont faits de céréales. Lorsque vous parlez d'un office de commercialisation après le conditionnement, vous parlez de manipuler des produits finis. Il s'agit de 1 500 produits vendus sur des centaines de marchés internationaux. Aucun office de commercialisation n'y arriverait. Il s'agirait d'un monstre.

Le président: J'accepte votre argument. Une campagne de promotion des produits génériques financée par le gouvernement fédéral et l'industrie a été entreprise en Amérique du Nord et en Europe, n'est-ce pas?

M. Bulmer: La campagne de promotion a été réalisée au Canada, et elle a réussi. Malheureusement, suite aux réductions de budget annoncées en novembre, nous avons perdu les fonds destinés à la promotion sur le marché américain. L'industrie voudrait que ces fonds soient accordés à nouveau.

Le président: Voudriez-vous en prendre note, nous pourrions en reparler. Il y a ensuite le développement des marchés d'exportation, je ne devrais pas l'admettre, mais je ne m'étais pas rendu compte qu'il existait un tel programme et j'en suis vraiment enthousiaste, mais nous n'en entendons pas beaucoup parler, jusqu'à ce que les journaux en parlent.

M. Bulmer: De nombreuses entreprises ont profité des fonds du PDME pour mener des études de marché, faire des essais et se lancer sur de nouveaux marchés. Le programme existe depuis trois ou quatre ans, j'imagine, sous différentes formes, et l'industrie du poisson s'y est beaucoup intéressée, et le programme a remporté beaucoup de succès.

Le président: Ce qui a donné lieu à des augmentations des ventes, des produits et des espèces?

M. Bulmer: Ils ont beaucoup de dossiers concernant les missions de vente qui ont réussi grâce au PDME.

Le président: J'aimerais vous citer en exemple une petite usine de poisson exploitée par un homme et sa femme, qui sont devenus mes préférés, parce qu'ils sont l'exemple parfait de l'esprit d'initiative, de la motivation, du savoir-faire et de l'ardeur au travail. Lorsqu'un programme de ce genre est mis sur pied, je leur écris ainsi qu'à d'autres pour leur demander s'ils sont au courant et s'ils veulent y participer. Un représentant de la compagnie White Fisheries m'a fait savoir qu'il avait demandé s'il pouvait participer au récent colloque et qu'on lui avait répondu qu'il pouvait y aller mais qu'il devait payer ses propres dépenses, alors que d'autres avaient été invités à y participer gratuitement.

[Text]

The same chap is putting any profits he makes back into new equipment and improved equipment, and he bought one of these air pumps recently. Now, in Newfoundland today it is very difficult, in some wharves, to take the boats in because of ice. So in Port aux Choix we have Fisheries Products and he wanted to land fish there and take it under the boat with his air pump, but he was refused. Apparently, they feel that the problem is that he is interfering with the Department of Fisheries getting all the catch. Do you hear of any such examples? Are we being discriminated against already because we want the big companies to get all the fish and so we try to beat the little inshore fellow who is trying to make a living?

Mr. Bulmer: It is hard to comment on something that specific, I mean, I don't know what seminar Mr. White was trying to attend.

The Chairman: It was the one in Texas promoting eels or something.

Mr. Bulmer: Well, you would have to deal directly with External Affairs and the group that handles committees.

The Chairman: I will, but I just wanted to—

Mr. Bulmer: In terms of off-floating fish, if Mr. White has shore or dock capacity or whatever, I do not think the system is being run to the advantage of the large companies over the small companies. I can remember hearing lots of stories that go the other way, that some systems that are in place do try to given an advantage to the smaller people over the bigger ones.

The Chairman: If I write to the Minister of Fisheries on this, I will get an acknowledgment letter in a month saying, "Thank you very much for your inquiry," and they send my letter down to the fellow who gave the order for Mr. White's fisheries not to dock in the first place. So three months later after Mr. White has gone out of business, he gets an answer saying "We are sorry, we feel he was not discriminated against," but the problem is solved anyway because the man is out of business. This is what is going on in the fishing industries. I have seen it for 17 years. I am just making a comment, and I do not want to cry on your shoulder, but this is one of the problems that I see with the whole marketing system and the way in which the fishery could be of help to the little fellow who now has to go on welfare.

Mr. Bulmer: My only response to that would be that the Minister of Fisheries spoke at our annual conference down in Montreal three weeks ago, and one of his comments off the cuff was that in the month of April he had received 2,000 direct inquiries in written form to his office and he was averaging 75 phone calls a day. It certainly has been my experience that the Ministry of Fisheries is trying to run the most open door accessible policy in the world. But, let's face it, in this fish business there are a tremendous number of constituents out there, each with unique problems, and it is very difficult for the minister to make that response time any shorter than it is.

The Chairman: On a comparative basis, I get just as many calls, and with only one secretary I have to reply to all of them. But I have an open door policy just the same as everybody else.

[Traduction]

Ce même monsieur réinvestit tous ses profits en achetant du nouveau matériel perfectionné. A l'heure actuelle, il est très difficile à Terre-Neuve de s'approcher de certains quais à cause des glaces. Nous avons donc à Port au Choix des produits de la pêche et il voulait y accoster pour débarquer son poisson, mais on le lui a refusé. Ils sembleraient croire que c'est parce qu'il empêche le ministère des Pêches d'avoir toutes les prises. Avez-vous des exemples de cas de ce genre? Est-ce que nous faisons déjà l'objet de discrimination parce que nous essayons de donner tout le poisson aux grosses compagnies et de faire disparaître les petits pêcheurs côtiers qui essaient de gagner leur vie?

M. Bulmer: Il est difficile de faire des observations au sujet d'un cas aussi précis, en fait, je ne sais pas à quel colloque M. White voulait assister.

Le président: C'était je crois, le colloque au Texas sur la promotion des anguilles.

M. Bulmer: Et bien, il faudrait s'adresser directement aux Affaires extérieures et au groupe qui s'occupe des comités.

Le président: Je le ferai, mais je voulais seulement . . .

M. Bulmer: Pour ce qui est de décharger le poisson, j' imagine que si M. White a une place dans un quai ou autre, je ne crois pas que le système fonctionne à l'avantage des grandes entreprises au détriment des petites. Je me souviens d'avoir entendu beaucoup d'histoires dans l'autre sens, que certains systèmes actuels accordent l'avantage aux petites entreprises par rapport aux grandes.

Le président: Si j'écris au ministre des Pêches à ce sujet, je recevrai un accusé de réception dans un mois pour me remercier d'avoir posé la question, et ils enverront ensuite la lettre à celui qui a donné l'ordre de ne pas laisser le bateau de M. White accoster. Il lui a dit qu'il ne pouvait pas accoster. Alors trois mois plus tard, lorsque M. White ne sera plus en affaires, on lui dira que c'est dommage, qu'il n'y avait pas eu de discrimination, ce qui ne règlera pas le problème, parce que le monsieur aura perdu son commerce. Et c'est ce qui se passe dans l'industrie de la pêche. Je vois ce genre de situations depuis 17 ans, je ne veux pas pleurer sur votre épaule, mais il s'agit à mon avis de l'un des problèmes du système de commercialisation du poisson et on pourrait aider le petit commerçant qui est maintenant obligé de recourir au bien-être social.

M. Bulmer: Tout ce que je pourrais répondre à cela, c'est que le ministre des Pêches a pris la parole à l'occasion de notre conférence annuelle à Montréal il y a trois semaines, et selon l'une des ses observations, il a reçu en avril 2 000 demandes de renseignements par écrit à son bureau et il recevait en moyenne 75 appels téléphoniques par jour. Je suis certain que le ministère des Pêches essaie d'être aussi accessible que possible. Malheureusement, les pêcheurs sont en très grand nombre, et chacun a ses problèmes particuliers, et le ministre pourrait difficilement réduire davantage le temps de réponse.

Le président: A titre de comparaison, je reçois autant d'appels, j'ai seulement une secrétaire, et je dois répondre à toutes les demandes. J'essaie d'être aussi accessible que tous les autres.

[Text]

Ms. Mazany: could you review that auction again from start to finish. Where did the auction arise from and what advantages does this have over what is going on now in the fishing industry. I remember one of my colleagues years ago favoured the auction system for Canada. Could you just review it in layman's terms, and get it through my thick head, what goes on at the auction?

Ms. Mazany: Well, the auction usually arises when you do not have a known cost or a known price of a fish. It is just to establish a price. Historically, there has been an auction for at least 100 years in Boston. It was where the fishermen brought in the fish and then the buyers would buy it and then a price would be set down and that was that. What has happened, of course, is that less and less fish is being landed in Boston, but because Boston is the main marketing area for fish caught in New England and imported from Canada, even that market has still maintained its power there. Mind you, this is just for fresh caught fish. Fresh fillets and frozen fish go through separate marketing channels. What you have now is something like 10 regular buyers and then 20 peripheral buyers, who come into the auction to get their fish, but at the same time they are buying from other suppliers from Maine, Canada and other states. They take the price that is set on the basis of the boats that have come in that day, although there may only be one boat in or there may be only five boats in. They take that price and from that there is almost a whole hierarchy of prices that get established whether your fish happens to come from Maine or elsewhere.

The Chairman: Where is the fish when it is landed? Do the buyers go over and say, "Well, that's nice fish, I want to offer—"

Ms. Mazany: No, it is still on the boat. So what happens is that a price is set for the fish on the auction. Then they go to the boats.

The Chairman: They set the price before they look at the fish.

Ms. Mazany: That is right.

The Chairman: We all know what is coming.

Ms. Mazany: The captains have a reputation for selling high quality fish but they do have the right to renegotiate the price, so if they say, "Well, this isn't large haddock, this is just small haddock," they can reset the price. There is a slight difference in Boston. You have to buy the whole boat load so you often get reselling, because you buy the whole boat load and you don't want all the various species, so you sell it someplace else. It is an anomaly because you have this auction that is setting the price for the whole system.

Portland, Maine, is setting up its own auction because the Maine fishermen feel that the price they receive in Boston does not truly reflect the supply and demand conditions. Starting this fall, they will have their own auction.

There are those who would like to see an auction in south-west Nova Scotia linked up to the Portland auction so that the

[Traduction]

Madame Mazany, pourriez-vous m'expliquer encore depuis le début le principe de la vente aux enchères. Quelle est son origine et quels sont les avantages par rapport à ce qui se passe maintenant dans l'industrie des pêches. Je me souviens qu'il y a quelques années l'un de mes collègues était en faveur de la vente aux enchères pour le Canada. Pourriez-vous nous expliquer en termes simples pour que je comprenne bien ce qu'il se passe lors d'une vente aux enchères?

Mme Mazany: Habituellement la vente aux enchères a lieu lorsqu'aucun coût ou prix n'est connu pour un poisson, il s'agit tout simplement de fixer un prix. Traditionnellement, le poisson est vendu aux enchères à Boston depuis au moins 100 ans; les pêcheurs amènent leur poisson et les acheteurs l'achètent, et le prix est ensuite fixé en conséquence. Évidemment, de moins en moins de poisson est débarqué à Boston, mais parce que Boston est le principal centre de commercialisation du poisson de la Nouvelle-Angleterre et même du Canada, le marché a toujours le même pouvoir, mais on y vend seulement le poisson fraîchement capturé. Les filets de poisson frais et le poisson congelé ne sont pas commercialisés de la même façon. Il y a environ 10 acheteurs habituels et 20 acheteurs secondaires qui prennent leur poisson à la vente aux enchères, mais ils en achètent en même temps chez d'autres fournisseurs du Maine, du Canada et d'autres États. Le prix est fixé selon les bateaux qui sont entrés ce jour-là, de sorte qu'il peut y avoir seulement un bateau ou seulement cinq bateaux, et l'on retrouve ensuite une vraie échelle des prix qui sont fixés à partir de là, selon que le poisson provient du Maine ou d'ailleurs.

Le président: Où se trouve le poisson lorsqu'il arrive? Les acheteurs l'examinent-ils pour offrir un prix?

Mme Mazany: Non, le poisson est toujours sur le bateau, et le prix est fixé à la vente aux enchères. Ils se rendent ensuite sur les bateaux.

Le président: Ils fixent le prix avant de voir le poisson.

Mme Mazany: C'est exact.

Le président: Nous savons tous ce qui s'en vient.

Mme Mazany: Il est reconnu que les capitaines vendent du poisson de qualité, mais ils ont le droit de renégocier le prix lorsqu'ils trouvent que l'aiglefin n'est pas aussi gros que prévu. Il y a une petite différence à Boston; vous devez acheter tout ce qu'il y a à bord du bateau, mais si vous ne le voulez pas au complet, alors vous en revendez une partie. C'est un peu anormal, parce que la vente aux enchères fixe le prix pour l'ensemble des ventes.

Les habitants de Portland, au Maine, vont mettre sur pied leur propre vente aux enchères parce que les pêcheurs de cet État estiment que le prix qu'ils touchent à Boston ne correspond pas réellement aux conditions de l'offre et de la demande. Ils auront leur propre vente aux enchères à partir de cet automne.

Certains aimeraient mettre sur pied une vente aux enchères dans le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse qui serait liée à celle

[Text]

price of fish will be electronically moved around, but that is a long way off. There are people who would like to see that, though.

The Chairman: As far as lobster are concerned, the process is simply one of a telephone call and the product being shipped from Nova Scotia or Newfoundland, is it?

Ms. Mazany: Yes. There are regular customers for that product.

The Chairman: I want to get back to the cost of fish, Mr. Bulmer. Why is fish so expensive? I recognize that it is highly priced because of the cost of fuel and equipment, but what is the labour intensity? What does the fisherman get out of it? What is denying us from selling our fish?

Mr. Bulmer: The simple economics of it are that the income is the volume times the price. Therefore, if there are too many fishermen landing small quantities, they must receive a higher price per pound to end up with a satisfactory and reasonable net income. So, the actual over-capacity has impacts on the price that any individual must receive because he is receiving less of the pie in terms of the volume end of the equation.

The second thing you must remember is that fish, just like beef, or other food products, is priced whole over the dock. If a processor is packing frozen fillets, that processor has less to sell. So, depending on the species, that processor is running anywhere from 33 to a maximum of 42 per cent yield. That means that if the processor is buying fish at 50 cents a pound, the flush cost alone, without any other factors, is \$1.50. That is based on the yield factor alone.

Of course, we pay what are considered to be good wages, anywhere from \$5 to \$8 an hour in Newfoundland. There are fairly expensive transportation costs as well. If one is in the frozen fish business, one has to use trucks with freezer capability, which are very expensive.

Finally, retailers demand a high margin on frozen fish products because of the cost of running a freezer counter in a retail store. Obviously, that is the most expensive area to run in a retail store. I do not have any hard data, but the last time I looked at the numbers they seemed to indicate that a retailer was looking for something in the neighbourhood of 42 to 48 per cent margin on frozen fish fillets, and something in the neighbourhood of 22 per cent overall for the meat counter, and something in the neighbourhood of 7 per cent on poultry.

What he says is that if he does not receive those margins for a certain number of square feet of his frozen counter, he will sell pizza, orange juice, or other products. He is not in the retail business for the good of his health. All of that adds up to a fairly expensive retail product.

The Chairman: There is no way around that other than to provide government subsidies.

Mr. Bulmer: God forbid!

The Chairman: What danger is there in keeping fish on a frozen counter during the day and, when it does not sell that

[Traduction]

de Portland afin que les prix du poisson puissent être comparés par des moyens électroniques, mais cela ne se fera pas tout de suite. Certains aimeraient toutefois que cela se réalise.

Le président: En ce qui concerne le homard, on procède par simple appel téléphonique, et le produit est envoyé de la Nouvelle-Écosse ou de Terre-Neuve, n'est-ce pas?

Mme Mazany: Oui. Il y a des clients réguliers pour ce produit.

Le président: J'aimerais en revenir au coût du poisson, monsieur Bulmer. Pourquoi coûte-t-il si cher? Je reconnais que le prix est élevé en raison du coût du carburant et du matériel, mais quelle proportion du coût est consacrée à la main-d'oeuvre? Qu'est-ce que le pêcheur en retire? Qu'est-ce qui nous empêche de vendre notre poisson?

M. Bulmer: En termes économiques simples, le revenu est égal au volume multiplié par le prix. Par conséquent, si un trop grand nombre de pêcheurs produisent des petites quantités, ils doivent demander un prix plus élevé la livre pour toucher un revenu net satisfaisant et raisonnable. Par conséquent, la capacité excessive actuelle se répercute sur le prix que le particulier doit exiger parce que sa part de l'ensemble des prises est plus petite.

Il faut également se rappeler que le prix du poisson, tout comme celui du boeuf ou des autres produits alimentaires, est fixé sur le quai. Le conditionneur qui emballe des filets congelés vend moins de poisson. Ainsi, selon les espèces, le conditionneur obtient un rendement se situant quelque part entre 33 et 42 pour cent, au plus. C'est donc dire que s'il achète du poisson à 50 cents la livre, il lui en coûte 1,50 \$, simplement pour arriver et ce sans tenir compte d'aucun autre facteur que celui du rendement.

Bien entendu, nous versons des salaires jugés bons, allant de 5 \$ à 8 \$ l'heure à Terre-Neuve. Les coûts du transport aussi sont assez élevés. De plus, le commerce du poisson congelé exige l'achat de camions réfrigérés qui coûtent très chers.

Enfin, les détaillants exigent une marge élevée sur les produits du poisson congelé en raison des coûts d'exploitation des comptoirs de produits congelés dans les commerces de détail. C'est bien sûr ce qui coûte le plus cher à exploiter dans ces magasins. Je n'ai pas de données précises là-dessus, mais la dernière fois que j'ai examiné les chiffres, ils semblaient indiquer qu'un détaillant demandait une marge se situant autour de 42 à 48 pour cent pour les filets de poisson congelés, une d'environ 22 pour cent pour les viandes et une d'environ 7 pour cent pour la volaille.

Le détaillant soutient que s'il n'obtient pas ces marges pour le nombre de pieds carrés de son comptoir de produits congelés, il vendra de la pizza, du jus d'orange ou d'autres produits surgelés. Il ne fait pas ce métier pour des prunes. En somme, le poisson est un produit de détail assez cher.

Le président: Il n'y a pas d'autre solution que de verser des subventions gouvernementales.

M. Bulmer: Dieu nous en garde!

Le président: Est-il dangereux de remettre au congélateur le poisson qui ne s'est pas vendu durant la journée et de le remet-

[Text]

day, putting it back in the freezer and putting it out the next day with the stale fish on top of the fresher fish?

Mr. Bulmer: Merchandising of fresh seafood in retail chains is not as well done as is the merchandising of grocery products or produce. The department is trying its best to distribute training pamphlets and conduct training seminars so that retailers can get their employees to understand what happens when fresh fish is mishandled or the temperatures are not kept constant.

Of course, the problem that usually occurs is that fish is put into a meat counter. Retailers like to run their fresh meat counters at 38 degrees because it gives red meat a nice glow and makes it look appetizing, but the worst thing one can do to a fresh fish fillet is leave it sitting all day at a temperature of 38 degrees. It keeps better at 32 degrees. However, in many cases, retailers use the same frozen counter for displaying fresh meat and fresh fish.

The Chairman: What about hamburger outlets? Why have fish-type franchises failed while hamburger outlets have succeeded?

Mr. Bulmer: The problem with seafood in general is that we have to build new consumers and get higher per capita consumption from each of the consumers we have.

In the fish restaurant trade there is a fixed volume of people, and that is fine if there are only two seafood restaurants in town, but when three more are opened, the number of consumers is reduced, which means that traffic counts are down. So, the basic task is to go back to the consumer and build more.

The Chairman: Did I see one of your papers concentrating on getting students to eat fish products?

Mr. Bulmer: We are working very hard through the North Atlantic Seafood Association in the United States to improve the quality of fish put out through the school lunch programs. We think that is one of the areas where we are currently turning children off fish products with the result that we are losing future consumers.

The Chairman: They are the ones who are eating hamburgers and chicken nuggets.

Mr. Bulmer: We have to get the school systems to handle the product better and give them a better fishburger when the children are in school so that they will continue to eat fish products when they leave.

The Chairman: At one time the saltfish market was the saviour of the inshore fishermen. What is the situation with respect to the saltfish market today? Are there still the traditional markets of Spain and Portugal competing with us?

Mr. Bulmer: Let me take that subject from the general to the specific.

From a general point of view, saltfish consumption has declined on a world-wide basis. There are fewer and fewer consumers willing to slack out salt fillets for 48 hours and change

[Traduction]

tre dans le comptoir le lendemain pour le vendre avant le poisson frais du jour?

M. Bulmer: Le commerce des fruits de mer frais dans les supermarchés n'est pas fait autant dans les règles que le commerce des produits alimentaires ou des fruits et légumes. Le ministère fait tout ce qu'il peut pour distribuer des brochures d'information et tenir des séances de formation pour que les détaillants puissent faire comprendre à leurs employés les répercussions de la mauvaise conservation du poisson ou des fluctuations de température sur le poisson frais.

Évidemment, les commerçants ont la mauvaise habitude de conserver le poisson dans le comptoir des viandes. Les détaillants tiennent leurs comptoirs de viande fraîche à 38 degrés pour donner à la viande une belle apparence et la rendre appétissante, mais pour un filet de poisson frais, il n'y a rien de pire. Il se conserve à 32 degrés. Pourtant, dans bien des cas, les détaillants utilisent le même comptoir pour la viande et le poisson frais.

Le président: Que dire des restaurants-minute où l'on vend des hamburgers? Pourquoi ceux qui se spécialisent dans les produits du poisson ont-ils fait faillite alors que les autres font des affaires florissantes?

M. Bulmer: Pour tous les fruits de mer en général, il faut constituer une nouvelle clientèle et augmenter la consommation de poisson de chaque consommateur actuel.

La clientèle des restaurants de fruits de mer est stable, ce qui ne pose pas de problème quand il n'y a que deux restaurants du genre en ville, mais s'il s'en ouvre trois autres, les cinq disputeront la même clientèle et le chiffre d'affaires de chacun diminuera. Il faut donc commencer par augmenter le nombre des consommateurs.

Le président: Il n'y a pas un de vos mémoires qui cherche à faire la promotion des produits du poisson auprès des étudiants?

M. Bulmer: La North Atlantic Seafood Association des États-Unis cherche activement à améliorer la qualité du poisson vendu le midi dans les écoles. Nous pensons que c'est un des endroits où nous dégoutons les enfants du poisson et perdons d'éventuels consommateurs.

Le président: Ce sont eux qui mangent des hamburgers et des croquettes de poulet.

M. Bulmer: Nous devons amener les écoles à mieux conserver le poisson et à préparer de meilleurs filets de poisson pour que les étudiants continuent à en manger à la fin de leurs études.

Le président: Il fut un temps où le marché du poisson salé a permis de sauver les pêcheurs côtiers. Quelle est la situation aujourd'hui? Notre marché est-il toujours en concurrence avec ceux de l'Espagne et du Portugal?

M. Bulmer: Permettez-moi d'aller du général au particulier.

En général, la consommation mondiale de poisson salé a baissé. Il y a de moins en moins de consommateurs qui sont prêts à faire tremper les filets salés pendant 48 heures et à

[Text]

water, even in traditional markets such as kitchen, there has been an overall world-wide decline.

To be more specific, we are in a trade war with Spain. They do not get allocations in our zone; we do not get many sales in their markets. As an industry, we are prepared to live with that.

Portugal has been our number one volume market for wet salt cod. As I said, we have concerns that that country will have to move under all of the existing European Economic Community marketing régimes in 1986 when they enter that organization. That has possible negative implications for our sales to Portugal. We are trying to work with the Portuguese to understand how we will access their market in 1986.

Of course, there is also this nasty little business in the United States in that one particular company—a Portuguese nationalist, as a matter of fact—has opened up in Puerto Rico and has filed for dumping margins against us. As you are probably aware, the final dumping margins were ruled on on May 14. We have an industry average of 20.4 per cent dumping duty that has to be applied to all sales inside the boundary of the United States.

Unfortunately, we still have to get through the injury process with the International Trade Commission. It is my sincere hope—perhaps even more than my sincere hope—that they will find that this one particular company located in Puerto Rico, which we claim to have been unviable from day one, has not been injured by our sales.

So, the picture for saltfish is not that rosy, although it is still big business on a world-wide basis, but the long-term trend is going the wrong way, and we will have to find other ways to pack that fish.

The Chairman: We have had the bad experience of famine in African countries. Is there any type of fish we could ship to those countries that would be acceptable to their diets?

Mr. Bulmer: Mr. Chairman, you have just hit on an excellent area which I should have thought of myself. If this committee has one area they can help the industry in, it is to continue to increase, where possible, and bring pressure to bear on, the fish component of the world food programs through CIDA.

CIDA has been co-operative; it has expanded its volume from somewhere in the area of \$7 million to \$30 million in fish over the past three years, but there is still room to grow. Specifically on the question of Africa, the canned sardines and mackerel are all acceptable products. They are shelf-stable and provide not only the protein out of the fish but the calories out of the oil in which they are packed. They are excellent sorts of product.

The Chairman: Do we have any problems in terms of inventory on a Canada-wide basis? Would you be privy to the number of tonnes or pounds that are being held from one year to the next?

[Traduction]

changer l'eau, même en Espagne et au Portugal. Comme les femmes veulent passer moins de temps à la cuisine, la consommation a baissé partout dans le monde. De façon plus précise, nous menons une guerre commerciale à l'Espagne.

En effet, les Espagnols ne peuvent venir pêcher dans notre zone et nous vendons peu sur leurs marchés. Notre industrie est prête à s'accomoder de cette situation.

Le Portugal a été notre principal importateur pour la morue salée, en termes de volume. Comme je l'ai dit, nous craignons qu'il ait à suivre tous les autres régimes de commercialisation de la Communauté économique européenne quand il en fera partie en 1986. Cette situation pourrait nuire à nos ventes au Portugal. Nous tentons de déterminer avec les Portugais quelle sera notre situation sur leur marché en 1986.

Il y a aussi cette sale affaire aux États-Unis, où une entreprise, des nationalistes portugais, à vrai dire, s'est installée à Porto Rico et a déposé une plainte contre nous au sujet des marges de dumping. Comme vous le savez sans doute, ces marges ont été fixées le 14 mai. Dans notre industrie, la moyenne a été établie à 20,4 p. 100 pour les droits sur le dumping qui doivent s'appliquer à toutes les ventes faites à l'intérieur des frontières américaines.

Malheureusement, l'affaire doit encore être instruite pour dommages devant l'Organisation internationale du commerce. J'espère sincèrement, et même plus, qu'il sera prouvé que cette entreprise de Porto Rico, qui d'après nous n'est pas viable depuis le premier jour, n'a pas été lésée par nos ventes.

Donc, la situation du poisson salé n'est pas reluisante, même si ce marché reste important sur le plan mondial, mais la tendance à long terme est peu encourageante et il nous faudra trouver d'autres façons de conditionner ce poisson.

Le président: Pourrions-nous envoyer ce genre de poisson dans les pays d'Afrique qui ont connu la famine; cette nourriture conviendrait-elle à leur régime alimentaire?

M. Bulmer: Monsieur le président, vous venez de toucher un point important dont j'aurais dû parler. Le comité peut-être utile à notre industrie s'il exerce des pressions pour que soit augmenté, dans la mesure du possible, le volume de poisson dans les programmes mondiaux d'alimentation dont s'occupe l'ACDI.

L'ACDI nous a bien aidé; elle a accru son volume de poisson qui est passé d'environ 7 millions à 30 millions de dollars au cours des trois dernières années, mais il est encore possible de l'augmenter davantage. Pour ce qui est plus particulièrement de l'Afrique, les sardines et le maquereau en conserve sont des produits acceptables pour la population. Ils se conservent bien et en plus d'être une source de protéines; l'huile dans laquelle ils baignent est aussi une source de calories. Ce sont d'excellents produits.

Le président: Les stocks canadiens posent-ils un problème? Êtes-vous au courant du nombre de tonnes ou de livres qui sont conservées d'une année à l'autre?

[Text]

Mr. Bulmer: Yes. There are some basic statistics that are available. We went into 1985 with lower than traditional frozen inventories, either in Canada or in the U.S. You are probably referring to the situation going into 1984, where we had inventory levels that were probably 100 per cent over what we would consider to be normal for that time of the year. That really came from the trend in currencies that started at that point. We had heavy Danish exports to the United States and increased exports from Norway, from South America, and so on. The distribution system just was not using them up fast enough.

I am not aware of any severe inventory problems at the present time, however.

The Chairman: I wonder whether the members of the staff have any questions?

Mr. Pierre Touchette, Research Branch, Library of Parliament: Mr. Chairman, I wonder whether Ms. Manzany could describe the market dynamics at the local level as between the fishermen and the processors, with particular emphasis on the extent to which collective bargaining is used in Canada?

Ms. Mazany: Most of the collective bargaining is done in Newfoundland, through the Newfoundland Food, Fishermen and Allied Workers Union. Perhaps Mr. Bulmer could tell me whether there are any fishermen's unions in Nova Scotia.

Mr. Bulmer: No. In Nova Scotia there is a fishermen's federation, which deals with policy issues.

Ms. Mazany: That is right; there is no union in Nova Scotia. Then, in New Brunswick, there is the UMF.

Mr. Bulmer: No, it is the MFU.

Ms. Mazany: That is right, the Maritime Fishermen's Union. Most of my work has been done in Nova Scotia. There, during the summertime, they tend to set a fixed price for the fish for the summer. The fisherman is thereby protected from any fluctuations, since he does have a stable income, but he also does not receive any profit if there is an increase in price. That is something that has developed over many years.

Mr. Touchette: The MFU has gone for two years without any agreement with the processors' association. Members of that union were complaining to the effect that National Sea had too much market power and was able to manipulate prices or impose its prices on the smaller members of the buyers' and processors' association. Is there any truth to that?

Ms. Mazany: It depends on where you are. If you are down in a port where there is a fair number of buyers, then obviously there is more competition among the buyers to get the fish. If you are in a port that has only one buyer, then you do not have a lot of choice. You will sell to him and you will take his price.

This is not something that can be changed over the long run. The fishermen must live with those people in that community. They can, however, eventually look for other buyers or ask other buyers to come in. Over the short run, certainly, the processors have a bit more market power, particularly if they

[Traduction]

M. Bulmer: Oui. Nous avons les chiffres à ce sujet. Au début de 1985, les stocks de produits congelés étaient inférieurs à la normale, tant au Canada qu'aux États-Unis. Vous faites probablement allusion à 1984, alors que le niveau des stocks était peut-être cent pour cent supérieur à ce qu'il aurait dû être à cette époque de l'année. Cette situation était due à la tendance des devises à ce moment-là. Les produits du Danemark inondaient les États-Unis et il y avait plus d'exportations en permanence de la Norvège et de l'Amérique du Sud, notamment. Le système de distribution ne parvenait pas à les écouler assez rapidement.

Autant que je sache, il n'y a pas de problème grave à l'heure actuelle au sujet des stocks.

Le président: Des membres du personnel auraient-ils des questions à poser?

M. Pierre Touchette, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement: Monsieur le président, Mme Manzany pourrait-elle nous décrire la situation du marché à l'échelon local, entre les pêcheurs et les conditionneurs, en expliquant plus particulièrement dans quelle mesure on a recours à la négociation collective au Canada?

Mme Mazany: Les négociations collectives se font surtout à Terre-Neuve par l'intermédiaire du Newfoundland Food, et du Fishermen and Allied Workers Union. M. Bulmer pourrait peut-être nous dire s'il existe des syndicats de pêcheurs en Nouvelle-Écosse.

M. Bulmer: Non. En Nouvelle-Écosse, il y a une fédération de pêcheurs qui s'occupe des grandes orientations.

Mme Mazany: C'est juste; il n'y a pas de syndicat en Nouvelle-Écosse. Puis, au Nouveau-Brunswick, il y a le UMF.

M. Bulmer: Non, le MFU.

Mme Mazany: C'est juste, le Maritime Fishermen's Union. J'ai travaillé surtout en Nouvelle-Écosse. Dans cette province, durant l'été, on a tendance à établir un prix fixe pour le poisson qui sera vendu pendant la saison. Le pêcheur est en quelque sorte protégé contre la fluctuation des prix étant donné qu'il n'a pas de revenu stable, mais, par ailleurs, il ne fait aucun profit si les prix augmentent. Le système a été mis au point au fil des années.

M. Touchette: Le MFU n'a pas conclu d'accord depuis deux ans avec l'association des conditionneurs. Les membres du syndicat se sont plaints que National Sea avait trop de pouvoir sur le marché et pouvait manipuler les prix ou imposer les siens aux membres moins influents de l'association des acheteurs et des conditionneurs. Est-ce vrai?

Mme Mazany: Tout dépend où vous pêchez. S'il s'agit d'un port où il y a un bon nombre d'acheteurs de poisson, la concurrence est évidemment plus vive. S'il n'y a qu'un seul acheteur, le choix est limité. Il faudra lui vendre à son prix.

On ne peut rien y faire avant longtemps. Pêcheurs et acheteurs sont appelés à se côtoyer. Les pêcheurs peuvent toutefois chercher d'autres clients ou en inviter à venir acheter leurs produits. A court terme, il est certain que les conditionneurs ont un peu plus de pouvoir sur le marché, surtout s'ils sont les seuls

[Text]

are the only buyers. There are, however, certain dynamics that come into play. There are many things that go on that are not price related. I have in mind, for example, the providing of employment to other people in the fisherman's family or the provision of wharfage, bait or storage facilities. There are many factors that come into play.

I know that a lot of fishermen will sometimes complain about the power that the processors have. I think, however, that it really does depend on each individual's situation. I have also spoken with fishermen who are happy, who like the ties they have with their processors and who would not sell to anyone else.

It will depend on the market, as well. Take the halibut market for example. There are about 12 boats that go out. Essentially, they have a boat auction where they call the different processors to see what price they are going to get. They will then sell to that processor offering the highest price.

Mr. Bulmer: I will give you the short answer to your question, and it is this: It is sheer and utter nonsense to think that National Sea is setting any kind of shore price in New Brunswick in the MFU area. First, National Sea may be a big corporation, but it has one plant in Shippagan. If you were to go down that coast where the MFU is functioning, you would see about 50 different plants along the shore line. One National Sea plant sitting in that area is not setting any price.

Secondly, the bottom line in this business is that the market dynamics will, finally, dictate the price of raw material. One simply has to consider the crab phenomenon. Looking at three years' history of crab prices on the north shore of New Brunswick, it can be seen that it has gone from 35 cents to 80 cents a pound to the fishermen in payment for raw material.

National Sea is not controlling the dynamics of crab prices in the MFU region on the north shore of New Brunswick.

Mr. Touchette: Your point is well taken, but I was thinking, in particular, of the lobster fishery that opened this spring. In that case, the processors eventually ended up paying what the fishermen had originally been asking for in their negotiations. It seems to me that, to reduce conflict between both groups, it might be better to negotiate prices with arbitration, if necessary, possibly on the basis of a preliminary payment to be followed by a final payment. Perhaps that would help the development of a more orderly fishing season.

Mr. Bulmer: I do not think that it is my job to intrude in the collective bargaining process in New Brunswick, but obviously, if the end result was that the fishermen got their opening request, then they are pretty good bargainers. They cannot be too hard done by at the hands of the processors.

Mr. Touchette: This is, possibly, my last question. The import penetration into the fish processing industry has gone up from 19 per cent in 1966 to 45 per cent in 1982. Does the industry undertake any monitoring of imports? That increase in import penetration amounts to the loss of approximately \$200 million in sales on the domestic market.

Mr. Bulmer: That is correct.

[Traduction]

acheteurs. Il y a toutefois d'autres facteurs qui entrent en jeu et qui n'ont aucun rapport avec les prix. Je pense par exemple à l'emploi d'autres membres de la famille du pêcheur, aux droits de quai, aux appâts et aux entrepôts.

Il y a bien des facteurs qui entrent en ligne de compte. Je sais que beaucoup de pêcheurs se plaignent parfois du pouvoir dont jouissent les conditionneurs. Je pense toutefois que tout dépend de la situation de chacun. Je me suis entretenu avec des pêcheurs heureux de leur sort qui sont en bons termes avec les conditionneurs et qui ne vendraient à personne d'autre qu'eux.

Tout dépend aussi du marché. Dans le cas de l'aiglefin par exemple, il y a environ 12 bateaux qui partent pêcher. Les pêcheurs font une criée pour connaître les prix que les différents conditionneurs leur offriront. Puis, ils vendent au plus offrant.

M. Bulmer: Je vais vous répondre brièvement en disant qu'il est complètement insensé de croire que National Sea établit un prix au Nouveau-Brunswick là où le MFU est actif. Premièrement, National Sea est peut-être une grosse entreprise, mais elle a une seule usine à Shippagan. Plus bas, le long de la côte où le MFU est actif, il y a environ 50 usines différentes. La seule usine de National Sea ne peut se permettre de fixer les prix.

Deuxièmement, en fin de compte, ce sont les forces du marché qui dictent le prix des prises. Il suffit de s'arrêter au phénomène du crabe. En trois ans, sur la côte nord du Nouveau-Brunswick, le prix que les pêcheurs obtiennent pour le crabe qu'il pêchent est passé à 35 à 80 cents la livre.

Ce n'est pas National Sea qui contrôle l'évolution des prix du crabe dans cette région.

M. Touchette: Je vois bien ce que vous voulez dire, mais je pensais plus particulièrement à la pêche du homard qui a commencé ce printemps-ci. Dans ce cas, les conditionneurs finissent par payer le premier prix exigé par les pêcheurs au cours des négociations. Pour atténuer les conflits entre les deux parties, il serait peut-être mieux, à mon avis, de recourir à l'arbitrage pour la négociation des prix en songeant peut-être à prévoir deux paiements. Ainsi, la saison de pêche pourrait peut-être être mieux organisée.

M. Bulmer: Je ne crois pas qu'il soit de mon ressort de m'ingérer dans le processus de négociations collectives du Nouveau-Brunswick, mais, de toute évidence, si les pêcheurs finissent pas obtenir le prix demandé à l'ouverture, ils savent marchander. Ils ne doivent pas être trop mal traités par les conditionneurs.

M. Touchette: Je passe maintenant à ce qui devrait être ma dernière question. Les importations dans l'industrie du conditionnement du poisson sont passées de 19 pour cent en 1966 et 45 pour cent en 1982. L'industrie exerce-t-elle un contrôle sur les importations? Cette augmentation représente une perte d'environ 200 millions de dollars pour les ventes sur le marché national.

M. Bulmer: C'est exact.

[Text]

Mr. Touchette: If the fish processors were to monitor imports, perhaps they could engage in a little import substitution, thereby increasing their sales.

Ms. Mazany: Perhaps I could respond to that by saying that a lot of the imports are of species that we cannot get here in Canada. I would be interested in that sort of breakdown, because it will have a bearing on the figure you cited.

Mr. Touchette: That is the point of my question. Can you explain this? What are the factors causing this?

Mr. Bulmer: Well, the consumer demand for a shrimp cocktail containing five great, big, jumbo shrimp hanging over the edge of the glass might have something to do with it. Unfortunately, the shrimp in Canada are *pandalus borealis*—they are little, wee fellows. If people are willing to pay \$5 or \$6 for a shrimp cocktail and that shrimp is caught in Louisiana or is farmed in Uruguay, then that is what the consumer should get.

One thing this industry believes in is that it is involved in free trade. We live by the market and by exporting our product to other markets. We do not talk out of both sides of our mouth. We do not say that we want to close our Canadian borders and have some kind of protection system in place while, at the same time, we export 80 per cent of our product. We are not upset that 40 per cent of the supplies of seafood in Canada come from offshore. As far as we are concerned, that is the give and take of international trade, and that is the way it should be.

The Chairman: I think that Mr. Buchanan, who appeared before this committee previously, gave us some figures on the importation of fish in terms of the species and the amounts. I think the dollar amount was \$350 million.

Mr. Bulmer: I might mention that tuna is a big import. Tuna is not caught in the Canadian zone.

The Chairman: On behalf of the other member of the committee, I want to thank the witnesses for appearing this morning. I hope that we might have the opportunity to call upon their expert advice on other occasions.

Mr. Bulmer: It is always a pleasure to be here, Mr. Chairman. We are willing to come back at any time.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Touchette: Si les conditionneurs contrôlaient les importations, ils pourraient y substituer leurs produits et augmenter leurs ventes.

Mme Mazany: Permettez-moi de vous répondre en disant que, dans une large mesure, nous importons des espèces que nous ne produisons pas ici au Canada. J'aimerais bien savoir quelle en est la proportion pour établir un rapport avec les chiffres que vous citez.

M. Touchette: C'est justement ma question. Pouvez-vous expliquer cette situation? Quelles en sont les causes?

M. Bulmer: Voici, le cas où le consommateur qui veut avoir un coquetel de crevettes géantes suspendues au bol peut expliquer une partie du problème. Malheureusement, les crevettes du Canada sont des *pandalus borealis*, qui sont minuscules. Si le consommateur est prêt à payer 5 \$ à 6 \$ pour des crevettes pêchées en Louisiane ou produites en Uruguay, on va les lui offrir.

Notre industrie croit au libre-échange. Nous vivons du marché et exportons nos produits sur les marchés étrangers. Il n'est pas question qu'il y ait deux poids deux mesures. Nous ne pouvons pas d'un côté, fermer nos frontières et mettre en place un système de protectionnisme national et, d'un autre côté, exporter 80 pour cent de notre produit. Nous ne sommes pas inquiets de savoir que 40 p. 100 des stocks de fruits de mer au Canada sont pêchés au large des côtes. Pour nous, ce sont les règles du commerce international qui le veulent ainsi.

Le président: Je pense que M. Buchanan, qui est déjà venu témoigner devant notre comité, nous a donné des chiffres sur les espèces de poisson importées et le montant des importations. Je pense qu'elles étaient évaluées à 350 millions de dollars.

M. Bulmer: Nous sommes par exemple de gros importateurs de thon. Et le thon n'est pas pêché dans la zone canadienne.

Le président: Au nom des autres membres du comité, je tiens à remercier les témoins qui ont comparu devant nous ce matin. J'espère que nous aurons encore l'occasion de faire appel à leurs précieux conseils.

M. Bulmer: C'est chaque fois un plaisir pour nous d'être parmi vous, monsieur le président, et nous sommes prêts à revenir.

La séance est levée.

Appendix "AGR 11-A"

PRESENTATION
TO
STANDING SENATE COMMITTEE
ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTS
ON
"THE MARKETING OF FISH IN CANADA"

JUNE 4, 1985

OTTAWA

R.W. Bulmer
President
Fisheries Council of Canada

Much attention has been paid in fisheries economics to the externalities¹ in harvesting due to the common property nature of the resource. Less attention has been paid to externalities in the marketing of fish. It can be argued that marketing externalities are as important in explaining the problems of the fisheries as any common property externality in harvesting.

Many of the seemingly inefficient (from an economic point of view) market arrangements in the fishing industry arise from what has been termed "uncertainty and small numbers exchange" (Wilson, 1980). These arrangements, however, have not fully solved the problem of distribution. This appears largely to be due to asymmetries in market power, which appears to be weighted in favor of the buyers, regardless of market level.² There is also a large amount of historical and cultural inertia which affects market relations.

At the port market level, there exist a number of informal, stable, and reciprocal arrangements between individual buyers and sellers (Wilson, 1980; Kearney, 1983; Steinberg, 1984). Fishermen may attach themselves to particular buyers, bringing all their catch to them. Processors accept that fish regardless of quality, species, or state of the market. Processors may offer financial assistance or

¹ An externality, which can be beneficial or harmful, occurs when a transaction benefits or harms a third party, who does not pay for the benefit or is not compensated for the harm done. The classic example is pollution. A "market failure" is said to occur in the case of an externality because there is no market, and hence no price, for the harm or benefit. An alternative way of looking at the problem is that social and private costs (benefits) diverge, so that the private market solution is not necessarily the socially optimal solution.

² Thus agents that both buy and sell will have more market power in the market in which they buy than in the market in which they sell.

employ members of the fisherman's family in the processing plant. These ties exist to reduce risk against short-run changes in the fish stocks or in market demand. They also mean it can be difficult to change patterns of production in the face of long-run market changes. Because of these arrangements, what appears to be monopsonistic exploitation can sometimes be explained as mutually beneficial ties. The role of tied relationships is an area that needs further investigation.

At the wholesale level, where the processors are sellers rather than buyers, the situation is somewhat different. There is a distance between buyers and sellers that is not merely geographic. The ties tend to be more formal, less concerned with risk-sharing. Cultural and historical ties still exist. But there is more opportunity for opportunistic behavior at this level than at the port market level. As one moves up towards the final market, the market power on the part of the buyer becomes increasingly greater. This is relevant because the greater the market power, the better the ability of an agent to capture the profits from the transactions.

For Atlantic Canada, the primary market for fish products is the export market. Of the countries to which Canada exports, the U.S. remains the largest customer for most fish products. Most of my research to date has concentrated on the market for fresh whole (dressed) groundfish. I will limit my remarks today to that market. In the U.S., the market for fresh whole groundfish is dominated by two auctions: Boston and New Bedford. Due to historical accident, as well as to its area population of approximately 11 million people, Boston, in particular, plays a dominant role in setting fresh whole fish prices

in the New England area.

Auctions have usually arisen in situations where costs and value are not well known a priori. The auction then serves to establish a value for the product. The mere existence of an auction does not, however, guarantee that all relevant information will be brought to bear on the formation of price such that a competitive result occurs. Asymmetrical knowledge of market conditions, collusion among bidders, and control of the auction by one side or the other will affect the outcome.

These factors can be found in the operation of the Boston Fish Exchange. Only about five percent of New England's catch is landed in Boston. Yet, because the Boston metropolitan area represents the largest demand for fish in New England, most fish caught in New England, and a large part of imported fish, are consumed in the Boston area. Thus, from the demand side, Boston fish brokers and wholesalers tend to have sizeable market power.

Approximately five to seven boats still land at the Boston Fish Pier. These boats have a reputation for landing high quality fish, which is destined primarily for the "white cloth" restaurant trade. On the buyer side, there are approximately thirty buyers, of whom approximately ten buy regularly from the Exchange. Of these ten, five buy all of their fish from boats landing in Boston. The rest of the buyers use the auction to fill in gaps in supply from other suppliers. More importantly, many attend without intending to buy. They attend only to find out the auction prices so that they know what prices to pay their suppliers from other ports.

The "board price", or price established by the auction, is the

price paid to the Boston fishermen, and represents a price for very high quality fish. The board price, however, can be renegotiated dockside as the fish is unloaded, if it is felt that quality or size is less than the expected standards. The board price also serves as a reference price for fish supplied from other ports. Fish is trucked in to the Boston Fish Pier daily from Maine and other New England states, and from Canada. Prices received for these fish are generally 10-15 cents per pound lower, and sometimes much less, than the board price. The reasons given are that the fish is not as fresh (since it has been trucked) and/or that it is of lower quality (due to poor handling practices, seal worm, and other reasons).

Although Canadian fish and fish from other ports do not enter the auction directly, there is an interplay between prices and the supply of fish from non-Boston sources. Even though trucked fish prices are set in reference to the board price, trucked fish do influence the auction price indirectly. Often buyers will have already contracted for a certain amount of Canadian, Maine, and other New England fish before they enter the auction. In this case, the amount is contracted for, with the understanding that the price will depend upon the price set in the auction.

This pre-auction contracting has two effects on auction prices. First, the demand of the buyers in the auction is lowered, causing auction prices to fall (all other things equal). Second, since the price to be paid on the contracted fish is determined relative to the auction price, the buyers have an incentive to keep the auction price low in order to lower the price that must be paid on the contracted fish. Supply considerations will also affect price. A large amount of

trucked fish or several boats landing at once can glut the market, causing prices to fall. If few boats land or there are few trucked fish, prices tend to rise.

Unlike their American counterparts, few Canadian fishermen sell directly to the New England market. Most sell to Canadian processors who then sell to the Boston market. Processors supplying the fresh whole fish market fall into two general categories: those with freezing capacity and those without. For processors with freezing capacity, the fresh whole fish market is often only a supplementary market. It is used only if the price of fresh whole fish, relative to frozen fish, is high enough to warrant shipping fresh. This is often true in the winter months.³ Since U.S. (and Canadian) landings are down in the winter and demand is up, prices tend to rise. Canadian processors respond to this rise in price by shipping more fresh fish to Boston. From the point of view of the American processor and wholesaler, this is beneficial since it allows them to maintain a continuity of supply they would not otherwise have.

Processors who do not have the capability to freeze their product usually salt the fish. Some salt the majority of fish they process, entering the fresh market only peripherally; others sell fresh fish as a main product line. Those who sell primarily saltfish enter the fresh fish market for the following reason. Canadian processors buy the whole load of the fishermen, whether they want all of the species caught or not. Not all groundfish, however, can be salted. Cod, followed by pollock and hake, are the major species salted. Any load

³ This was also true for most of 1983 and 1984 when there were large frozen inventories.

of cod, however, also includes other species of groundfish. There is, in general, no market for salt haddock or salt flatfish. Given a lack of freezing facilities, the only choices the processor has are to dispose of the haddock and flatfish on the fresh fish market or to sell to another processor with freezing capacity. In most cases, the processor can make more money from selling to the fresh fish market.

Whole fresh fish are sold almost exclusively through brokers. In theory, the price received by the Canadian processor depends on the price the broker receives minus a commission (5 percent, on average) and handling fee (\$U.S. 0.01/lb.). For year-round operations, little attention is paid to the price in Boston in winter when deciding to ship fresh fish since processors know price will be high. In summer, when prices fall, closer attention is paid. If the Boston price is too low, the processors will sell to other Canadian processors with freezing capacity and/or for local consumption rather than truck the fish to Boston.

There is still much work to be done to develop an better understanding of the market mechanisms of the fishing industry. The price determination process is not as straightforward as it might appear. One must be careful, however, not to view marketing as the sole cause of Atlantic Canada's fishing industry's problems. The fishing industry is a rich tapestry of intricately interwoven threads. There is no single solution to the problems of the industry.

References

- Kearney, J.F. (1983). Common Tragedies: A Study of Resource Access in the Bay of Fundy Herring Fisheries, M.A. Thesis, Institute for Resource and Environmental Studies, Dalhousie University, Halifax.
- Steinberg, C. (1984). "Structure and Price Determination in Maritimes' Port Markets: A Study of Fishermen/Buyer Relations", Canadian Industry Report of Fisheries and Aquatic Sciences, no. 149, Ottawa.
- Wilson, J.A. (1980). "Adaptation to Uncertainty and Small Numbers Exchange: The New England Fresh Fish Market", Bell Journal of Economics, 11(2), 491-504.

Appendix "AGR 11-B"

Statement*

before the Senate Committee on Agriculture, Fisheries
and Forests, Ottawa, June 4, 1985

by

R.L. Mazany

* The material presented in this statement is based on work by the author and her colleague, R.F. Neill, Carleton University.

Mr. Chairman & Senators:

Today I would like to touch on several areas of marketing. My emphasis will be Atlantic Canada because Mr. Buchanan of British Columbia Packers has already met with you. However, I would be prepared to try and answer questions on any areas you are interested in.

I would like to broad brush the following areas: the resource base of the Atlantic, the Canadian domestic market, the U.S.A., Western Europe, Japan and finally other markets.

First the resource base of Atlantic Canada is very healthy. In fact, the growth of our resources since the 200-mile limit makes us the envy of the world and the credit must go to people such as Senators, LeBlanc and DeBane. We have built our groundfish stocks such that cod landings, for example, have grown from 250,000 tonnes in 1977 to just over 600,000 tonnes last year. Of course, Canadian fishermen and processors have been successful in catching and marketing these increased volumes. This is a fact that we in Atlantic Canada too often forget. We talk about our failures but successfully marketing these kinds of volume increases is to the credit of our total industry.

Looking at groundfish in total I personally feel that the light is at the end of the tunnel in a couple of years because our key competitors in Scandinavia do not have any major resource increases available to them. The last major underutilized groundfish resource is off Alaska. The U.S.A. industry is building new freezer boats every year to further exploit this resource. This new supply to the U.S.A. is something we will have to follow closely.

Looking at pelagic species in the Atlantic we see herring in serious difficulties and mackerel underutilized. When I entered the industry in 1978 Canada and the Baltic had the only large herring resources. We used every technique of a short market to run prices up, including over-the-side sales, lack of grading, and industry-wide pricing. These programs worked until the North Sea, Norway and Iceland production started again. Now prices are one half of what they were in 1978 or '79, and European buyers will source their supplies fresh from Europe forcing us to find other end markets for herring. In the case of mackerel we have never been able to compete in Third World markets such as Nigeria or Egypt or the East Bloc because we have restricted ourselves to low volumes, catching technology and resultant high priced non-competitive products.

Looking quickly at shellfish we have had major market growth in shellfish, and squid. Some of our gains, like herring, have not been due to our marketing expertise so much as someone else's failure. Atlantic snow crab is a good example. Since the king crab in Alaska failed three years ago we have moved snow crab up in price at the primary and secondary levels and increased crab cluster sales to Japan.

The bottom line is that imitation crab has moved in to fill the lower priced market. In 1979 Japan exported five million pounds to the U.S.A., last year imitation crab product exports to the U.S.A. approached 60 million pounds.

These examples in herring and crab show that commodity markets can have peaks and valleys. It wasn't wrong that herring reached 65¢ in 1979 but governments and fishermen have to understand that you have to ride prices down as well as up. No marketing system can change this, in commodity marketing.

Let me now turn to the domestic market. Per capita consumption in Canada has been stable at around seventeen pounds. Two years ago the Department of Fisheries and Oceans started a full scale domestic program of generic advertising. The results have been impressive. Top of mind awareness of seafood is up 12%. Sales of frozen groundfish are up 6% and even canned tuna is up 13%. The government is to be commended for these efforts and it has proved to the Canadian industry that direct marketing pressure can impact positively on sales. I'm now seeing smaller companies such as Sable Fisheries or Comeau's Seafoods take a direct interest in improving distribution and sales in the Canadian market.

However, given our volume of resource we are and must continue to be an export industry. In spite of currencies in Europe or U.S.A. market protectionism, the Atlantic seafood industry must export or die.

The U.S.A. is our key market. It represents 52% of total exports, over 75% of Atlantic exports and well over 80% of groundfish exports.

The U.S.A. market unfortunately is not showing per capita growth. In fact, in 1910 American's consumed 11.2 pounds of seafood per capita; in 1983 this was up to a mere 12.8 pounds per capita. This seafood volume would compare in 1983 to red meats at 137 pounds and poultry at 65 pounds.

In this relatively stable consumption market we, as Canadians, are seeing increased competition due to the strong U.S.A. dollar. Scallops are coming in from Iceland, Scotland, Japan and now Peru. Our share of market is falling and so are prices. I have already touched on imitation crab. In groundfish last year Denmark was the number two supplier after Canada and ahead of Iceland.

We are also seeing in the U.S.A. a strong trend to fresh fish. While fresh groundfish is an excellent benefit to the few in Canada who can supply it, fresh groundfish sales are not without problems. Some I might mention today are: (1) artificially high resource prices (2) fresh substituting for frozen product (3) capital intensive shore processors can not compete on raw material (4) increasing market protectionism activity by U.S.A. fishermen.

After the mixed blessing of a growing demand for fresh fish I want to touch on the seemingly stable or declining growth in meals out of home in the U.S.A. The school lunch program, a major user of cod blocks, is in decline. The traffic counts through such key commercial seafood outlets as Long John Silver's are down, and finally, products such as Chicken McNuggets, are cutting into fish's share of menus at this key block user. We have our work cut out for us in the U.S.A. in terms of new products, better distribution, and better consumer marketing programs.

In Western Europe the sad story is one of substitute products and currency devaluations. I've touched on herring already. In the groundfish area we are hanging in with increased cod sales to the U.K. in spite of the falling pound sterling but at little or no profits to the processors. The one bright spot has been increased cod sales to Portugal over the past years. However, with Portugal entering the E.E.C. in 1986 even this market has some clouds hanging over it.

Japan has been an exception to the tight markets we face in most other areas or species. In fact, in 1984 it moved to \$233 million in sales, marginally ahead of the entire E.E.C. This market was made up of herring roe and salmon from British Columbia but from Atlantic Canada's point of view, bought major volumes of crab, herring roe, capelin and started for the first time to buy shore-processed redfish.

The other markets are spread between East Bloc markets and Third World markets. Neither of these options should be considered as long term viable growing markets. The East Bloc is a market only as long as they receive allocations in our zone. They can buy substitute products in world markets cheaper than we as Canadians can supply them. The day they don't get significant allocations is the day they are gone as buyers.

Similarly, the Third World markets such as Egypt or Nigeria will not pay the Canadian realities of our price of raw material or plant labour. Our lack of penetration of these markets is not due to bad marketing or lack of effort but simply that we are not cost competitive to suppliers such as South America or the East Bloc high seas fleet.

So where are we today as Canadian marketers. Well the simple answer is not too different than where we were a number of years ago. We are dependent on the U.S.A. market. A weakening of the U.S.A. dollar would firstly make the U.S.A. market less competitive but at the same time would reduce our returns as Canadian sellers. Secondly, a weaker U.S.A. dollar would make us more competitive in Europe. We need more promotion dollars in both Canada and the U.S.A. to get per capita consumption up. We need to take advantage of the fresh fish demand while at the same time developing new and better products from frozen fish. And finally, we must never delude ourselves that some government agency or beaurocrat could ever hope to be responsive to the complex international market situations that private processors and sellers face every day.

I thank you for your time and hopefully I can expand on these or any other points of interest in the question period.

ANNEXE «AGR 11-A»

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ AU
COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS
SUR
"LA COMMERCIALISATION DU POISSON AU CANADA"

LE 4 JUIN 1985
OTTAWA

R.W. Bulmer
Président
Conseil canadien des pêches

Les externalités¹ de la capture constituant un domaine de l'économie des pêches auquel beaucoup d'attention a été accordée, étant donné que cette ressource appartient à tout le monde. On s'est toutefois moins penché sur les externalités de la commercialisation du poisson. Et pourtant, ces dernières sont tout aussi importantes que les premières pour expliquer les problèmes des pêches.

On a attribué l'apparente inefficacité (d'un point de vue économique) d'un grand nombre d'ententes de marché conclues dans l'industrie des pêches à "l'incertitude et au volume réduit des échanges" (Wilson, 1980). Ces ententes, toutefois, n'ont pas pleinement résolu le problème de la distribution, et ce principalement à cause d'asymétries dans les forces du marché, qui semblent jouer en faveur des acheteurs, quel que soit le niveau du marché.² N'oublions pas non plus l'immense poids d'inertie historique et culturelle qui influe sur les relations du marché.

Au port même, il existe un bon nombre d'ententes officieuses, stables et réciproques entre les différents acheteurs et vendeurs (Wilson, 1980; Kearney, 1982; Steinberg, 1984). Les pêcheurs peuvent s'attacher à certains acheteurs et leur apporter toutes leurs prises. Les conditionneurs acceptent ce poisson quels que soient sa qualité, son espèce ou l'état du marché.

¹ Il y a externalité, bénéfique ou nuisible, lorsqu'une transaction bénéficie ou nuit à un tiers parti, qui ne paie pas pour recevoir le bénéfice ou qui n'est pas indemnisé pour les torts causés. L'exemple classique est la pollution. On dit qu'un "échec de marché" se produit dans le cas d'une externalité parce qu'il n'y a pas de marché, et dès lors pas de prix, pour le tort ou le bénéfice. On pourrait aussi dire que les coûts sociaux et privé (bénéfices) divergent, de sorte que la solution du marché n'est pas nécessairement la solution optimale.

² Par conséquent, les agents qui à la fois achètent et vendent auront plus de pouvoir de marché dans le marché où ils achètent que dans celui où ils vendent.

Les conditionneurs peuvent offrir une aide financière aux membres de la famille du pêcheur ou les employer dans l'usine de transformation. Ces liens contribuent à diminuer les risques de changements à court terme dans les stocks de poisson ou dans la demande du marché. Ils signifient également qu'il peut être difficile de changer le mode de production face à des changements du marché à long terme. En raison de ces ententes, ce qui semble être une exploitation monopsonne peut souvent contribuer à un lien mutuellement avantageux. Le rôle que jouent des relations symbiotiques mérite d'être approfondi.

Au niveau du commerce de gros, où les conditionneurs sont des vendeurs plutôt que des acheteurs, la situation est légèrement différente. Une distance sépare acheteurs et vendeurs, qui n'est pas simplement géographique. Les rapports ont tendance à s'entourer de formalités et l'on partage moins les risques. Les liens culturels et historiques demeurent toutefois. Mais il est plus facile de faire preuve d'opportunisme à ces niveaux qu'à celui du commerce au port même. À mesure qu'on s'achemine vers le marché final, le pouvoir commercial de l'acheteur s'accroît, et pour cause, puisque plus ce pouvoir est grand et plus l'agent peut profiter des transactions.

Dans la région atlantique du Canada, le principal marché pour les produits du poisson est le marché d'exportation. Parmi les pays auxquels le Canada exporte ses produits, les États-Unis demeurent le plus grand client. Mes recherches ont surtout porté jusqu'à ce jour sur le marché du poisson de fond entier et frais (apprêté). Je limiterai donc mes observations à ce marché. Aux États-Unis, les ventes de poisson de fond entier et frais se font aux enchères sur deux principaux marchés: celui de Boston et celui de New Bedford. En raison d'un accident historique, et de sa population d'environ 11 millions d'habitants, Boston en particulier, joue un rôle dominant dans l'établissement des prix du poisson de fond frais dans la région de la Nouvelle-Angleterre.

Les ventes aux enchères ont bien habituellement lorsque les coûts et la valeur ne sont pas bien connus à priori. Elles servent alors à établir la valeur d'un produit. Une simple vente aux enchères ne garantit pas toutefois que tous les renseignements pertinents influenceront sur la formation d'un prix de façon à susciter une réaction concurrentielle. La connaissance de l'asymétrie des conditions du marché, la collusion entre soumissionnaires et le contrôle de la vente aux enchères par une partie ou l'autre influenceront sur le résultat.

On peut voir ces facteurs à l'oeuvre au Boston Fish Exchange. Environ 5 p. 100 seulement de toutes les prises de la Nouvelle-Angleterre sont débarquées à Boston. Pourtant, la région du Grand Boston étant la

plus grande consommatrice de poissons de la Nouvelle-Angleterre, la plupart du poisson de cette région et une grande partie du poisson importé, sont consommés dans la région de Boston. Donc, du point de vue de la demande, les courtiers et les grossistes de poisson exercent un pouvoir considérable sur ce marché.

De cinq à sept navires environ débarquent encore leur cargaison sur le quai du poisson de Boston. Ces embarcations sont réputées pour la haute qualité du poisson qu'elles débarquent et qui est principalement destiné aux bons restaurants. Quant aux acheteurs, on y compte environ 30, dont 10 à peu près achètent régulièrement à l'Exchange. De ceux-ci, cinq achètent tout leur poisson des pêcheurs qui débarquent à Boston. Les autres vont aux enchères pour combler la pénurie d'approvisionnement des autres fournisseurs. Plus encore, un grand nombre assistent aux enchères sans intention d'acheter, mais pour simplement se tenir au courant des prix cotés de façon à savoir ce qu'ils devront payer à leurs fournisseurs dans d'autres ports.

Le "prix coté", ou prix établi par l'enchère, est le prix payé aux pêcheurs de Boston, et représente un prix pour chaque poisson de grande qualité. Toutefois, il peut être renégocié sur les quais lorsque le poisson est déchargé, si l'on estime que la qualité ou la taille est moindre que les normes habituelles. Le prix coté sert aussi de prix de référence pour le poisson fourni à partir d'autres ports. Chaque jour, le poisson est transporté par camion jusqu'au quai de poisson de Boston à partir du Maine et d'autres États de la Nouvelle-Angleterre, ainsi que du Canada. Les prix obtenus pour ces poissons sont généralement inférieurs de 10 à 15 cents la livre, et parfois beaucoup moins élevés que le prix coté. On allègue que le poisson n'est plus assez frais "puisque'il a été transporté par camion" ou qu'il est de moindre qualité (en raison de la mauvaise manutention, de la présence du ver du phoque etc...).

Même si le poisson canadien et celui qui provient d'autres ports n'arrive pas aux enchères directement, il y a une relation entre les prix et l'approvisionnement en poisson à partir de sources autres que Boston. Bien que les prix du poisson transporté par camion servent de référence aux prix cotés, ce poisson influe indirectement sur le prix offert aux enchères. Souvent, les acheteurs se seront déjà engagés à acheter une certaine quantité de poisson au Canada, du Maine et d'autres États de la Nouvelle-Angleterre avant la vente aux enchères. Dans ce cas, la somme est déjà fixée, étant entendu que le prix dépendra du prix coté aux enchères.

Les contrats préalables, aux enchères exercent deux effets sur les prix cotés. Premièrement, la demande des acheteurs aux enchères est moins forte, ce qui fait chuter les prix cotés (toutes autres choses étant

égales). Deuxièmement, puisque le prix qui doit être payé pour le poisson acheté par contrat est déterminé par le prix coté, les acheteurs sont incités à ne pas faire monter les enchères pour faire baisser le prix qu'ils devront payer pour le poisson retenu par contrat. Des considérations d'approvisionnement influenceront aussi sur le prix.

La livraison d'une grande quantité de poisson transporté par camion ou le débarquement simultané de la prise de plusieurs bateaux peut congestionner le marché, et entraîner la chute des prix. S'il n'y a qu'un petit nombre d'embarcations qui débarquant leur prise ou s'il y a peu de poisson transporté par camion, les prix ont tendance à monter.

Contrairement à leurs homologues américains, peu de pêcheurs canadiens vendent directement au marché de la Nouvelle-Angleterre. La plupart vendent leurs produits à des conditionneurs canadiens qui les revendent sur les marché bostonnais. Les conditionneurs qui approvisionnent le marché en poisson frais entier se divisent en deux grandes catégories: ceux qui sont en mesure de congeler le produit et ceux qui ne le sont pas. Pour les premiers, le marché du poisson entier frais n'est souvent qu'un marché supplémentaire, qui n'est utilisé que si le prix du poisson entier frais, par rapport au poisson congelé, est suffisamment élevé pour justifier l'expédition de poisson frais. C'est souvent ce qui se passe durant les mois d'hiver.³ Comme les arrivages aux États-Unis (et au Canada) sont à la baisse au cours de l'hiver et que la demande est à la hausse, les prix ont tendance à grimper. Les conditionneurs canadiens réagissent à cette hausse des prix en expédiant plus de poisson frais à Boston. Du point de vue des conditionneurs et des grossistes américains, cette façon de procéder est bénéfique puisqu'elle permet de maintenir une continuité d'approvisionnement qu'ils ne pourraient assurer autrement.

Les conditionneurs qui ne peuvent congeler le poisson le salent habituellement. Certains salent la plupart du poisson qu'ils transforment et ne vendent que des quantités fort limitées de poisson frais; d'autres vendent essentiellement du poisson frais. Ceux qui vendent principalement du poisson salé ont recours au marché du poisson frais pour la raison suivante. Les conditionneurs canadiens achètent toute la cargaison des pêcheurs, qu'ils veulent ou non toutes les espèces capturées. Ce ne sont pas tous les poissons de fond, toutefois, qui peuvent être salés. La morue, suivie par la goberge et la merluche, sont les trois principales espèces de

³ C'était également vrai pour la majeure partie des années 1983 et 1984 lorsqu'il y avait d'importants stocks de poisson congelé.

poisson qui peuvent l'être. Tout chargement de morue, toutefois, comprend aussi d'autres espèces de poisson de fond. En général, on ne peut écouler l'aiglefin salé ou les poissons plats salés. Puisqu'il manque d'installations de congélation, les conditionneurs n'ont d'autres recours que d'écouler l'aiglelin et le poisson plat sur le marché du poisson frais ou les vendre à un autre conditionneur qui peut les congeler. Dans la plupart des cas, le conditionneur peut réaliser un plus grand profit en vendant ces poissons sur le marché du poisson frais.

Le poisson frais entier est vendu presque exclusivement par l'entremise de courtiers. En théorie, le prix obtenu par le conditionneur canadien dépend du prix que le courtier reçoit moins une commission (5 p. 100 en moyenne) et du tarif de manutention 0.01 \$ É.-U./lb). En ce qui concerne l'exploitation sur le plan annuel, on n'attache guère d'importance au prix coté à Boston en hiver lorsqu'il faut décider d'expédier du poisson frais puisque les conditionneurs savent que le prix sera élevé. En été, lorsque les prix baissent, on y regarde de plus près. Si le prix de Boston est trop bas, les conditionneurs vendront leurs produits à d'autres conditionneurs canadiens qui peuvent le congeler et (ou) l'apprêter pour la consommation locale, plutôt que les transporter par camion jusqu'à Boston.

Il reste encore à faire pour mieux comprendre les mécanismes du marché de l'industrie des pêches. Le processus de détermination du prix n'est pas aussi précis qu'il pourrait le sembler. Il faut se garder, toutefois, de considérer que la commercialisation est la seule cause des problèmes que connaît l'industrie des pêches de la région atlantique du Canada. L'industrie des pêches est une riche tapisserie aux multiples fils entrelacés. Il n'y a pas de solution unique à ses problèmes.

Références

- Kearney, J.F. (1983), Common Tragedies: A Study of Resource Access in the Bay of Fundy Herring Fisheries, thèse de maîtrise, Institute for Resource and Environmental Studies, Université de Dalhousie, Halifax.
- Steinberg, C. (1984). "Structure and Price Determination in Maritimes' Port Markets: A Study of Fisherman/Buyer Relations", Canadian Industry Report of Fisheries and Aquatic Sciences, no. 149, Ottawa.
- Wilson, J.A. (1980. "Adaptation of Uncertainty and Small Numbers Exchange: The New England Fresh Fish Market", Bell Journal of Economics, 11(2), 491-504.

ANNEXE «AGR 11-B»

Exposé
présenté au
Comité sénatorial de l'agriculture, des
pêches et des forêts, Ottawa, le 4 juin 1985

R.L. Mazany

* La documentation présentée dans cet exposé est fondée sur les travaux de l'auteur et de sa collègue, R.F. Neill de l'Université Carleton.

Monsieur le président et honorables sénateurs:

Aujourd'hui, j'aimerais aborder plusieurs aspects de la commercialisation. Je m'attacherai tout particulièrement à la région atlantique du Canada parce que M. Buchanan de la British Columbia Packers est déjà venu vous rencontrer. Toutefois, je serai disposé à essayer de répondre aux questions que vous voudrez bien me poser, dans quelque domaine qui puisse vous intéresser.

J'aimerais brosser rapidement le tableau des régions suivantes: les ressources de l'Atlantique, le marché intérieur canadien, les États-Unis, l'Europe de l'Ouest, le Japon et enfin, d'autres marchés.

Premièrement, la situation des ressources de la région atlantique du Canada est excellente. En fait, la croissance de nos ressources depuis que la limite de 200 milles a été imposée excite l'envie du monde entier et il faut en remercier les sénateurs LeBlanc et DeBané. Nous avons constitué nos stocks de poisson de fond de telle sorte que les arrivages de morue, par exemple, sont passés de 250 000 tonnes en 1977 à 600 000 tonnes l'an dernier, et les pêcheurs et les conditionneurs canadiens ont réussi à capturer et à commercialiser ces volumes accrus de poisson. Il s'agit d'un fait que nous qui habitons la région atlantique du Canada oublions trop souvent. Si d'une part nous évoquons nos échecs, il faut aussi reconnaître qu'avoir réussi à commercialiser de telles quantités est tout à l'honneur de l'ensemble de notre industrie.

Pour ce qui est du poisson de fond en général, j'estime personnellement que le problème sera résolu d'ici deux ans, parce que les ressources de nos principaux concurrents en Scandinavie n'augmenteront pas suffisamment. Les dernières grandes ressources de poissons de fond sous-exploitées se trouvent au large de l'Alaska. L'industrie américaine construit de nouveaux bateaux congélateurs chaque année pour exploiter davantage cette ressource. Nous devons surveiller de près ce nouveau mode d'approvisionnement pour les États-Unis.

Quant aux espèces pélagiques de l'Atlantique, nous croyons que le hareng est en sérieuse difficulté et que le maquereau est sous-exploité. Lorsque je suis arrivé dans cette industrie en 1978, le Canada et la Baltique avaient les seules ressources importantes de hareng. Nous utilisions toutes les techniques rattachées à un marché où il y a une pénurie pour faire monter les prix, y compris les ventes directes, l'absence de classification, et l'établissement des prix à l'échelle de l'industrie. Ces programmes ont fonctionné jusqu'à ce que la mer du Nord, la Norvège et l'Islande relancent leur production. Maintenant les prix correspondent à la moitié de ce qu'ils étaient en 1978 ou 1979, et les acheteurs européens s'approvisionnent en poisson frais en Europe nous forçant ainsi à trouver d'autres débouchés pour le hareng. Dans le cas du maquereau, nous n'avons jamais pu concurrencer sur les marchés du Tiers monde, tel le Nigéria ou l'Égypte ou le Bloc des pays de l'Est, parce que nous nous sommes limités à de faibles volumes, nous avons adopté une technologie de capture qui a entraîné des prix élevés et qui a rendu nos produits non concurrentiels.

Si nous examinons brièvement la pêche des coquillages, nous pouvons constater une croissance remarquable du marché pour les coquillages et le calmar. Certains de nos gains, comme dans le cas du hareng, ne sont pas attribuables à notre compétence en matière de commercialisation mais plutôt à l'échec d'un concurrent. Le crabe des neiges de l'Atlantique en est un bon exemple. Depuis l'échec du crabe royal de l'Alaska il y a trois ans, nous avons fait grimper le prix du crabe des neiges aux niveaux primaire et secondaire et en avons augmenté les ventes globales au Japon.

En fait, les imitations de crabe sont venues combler la demande du marché pour un produit à prix inférieur. En 1979, le Japon en a exporté 5 millions de livres aux États-Unis, et l'an dernier les exportations de produits d'imitation de crabe aux États-Unis atteignaient presque 60 millions de livres.

Ces exemples, notamment ceux du hareng et du crabe, démontrent que les marchés des denrées peuvent connaître des hauts et des bas. Il ne s'agissait pas d'une erreur lorsque le hareng a atteint 65 cents en 1979, mais les gouvernements et les pêcheurs doivent comprendre qu'il faut s'adapter aux baisses de prix tout comme aux hausses. Comme il s'agit de la commercialisation des denrées, aucun système de commercialisation ne peut changer cela.

Passons maintenant au marché intérieur. La consommation par tête au Canada a été stable et s'est fixée aux environs de 17 livres. Il y a deux ans, le ministère des Pêches et Océans a lancé un programme national de grande envergure pour faire connaître les espèces de poisson. Les résultats ont été impressionnants. Le niveau de sensibilisation du consommateur en ce qui concerne les fruits de mer a augmenté de 12 p. 100. Les ventes de poisson de fond congelé ont augmenté de 6 p. 100 et même celles de thon en conserve, de 13 p. 100. Le gouvernement doit être loué pour ses efforts et il a prouvé à l'industrie canadienne que les pressions de commercialisation directes peuvent agir positivement sur les ventes. Je constate maintenant que les plus petites sociétés comme Sable Fisheries ou Comeaus's Seafoods s'engagent à améliorer la distribution et les ventes sur le marché canadien.

Toutefois, étant donné le volume de nos ressources, nous sommes et devons continuer d'être une industrie d'exportation. Malgré les problèmes que suscitent les coûts du change des devises européennes ou le protectionnisme aux États-Unis, l'industrie des fruits de mer de la région atlantique doit exporter ou périr.

Les États-Unis sont notre principal marché. Ils représentent 52 p. 100 de nos exportations totales, soit plus de 75 p. 100 des exportations de la région atlantique et bien au-delà de 80 p. 100 de nos exportations de poisson de fond.

Malheureusement, la consommation par habitant aux États-Unis n'est pas en passe d'augmenter. En fait, en 1910, les Américains consommaient 11,2 livres de fruits de mer par habitant; en 1983, cette proportion ne s'était élevée qu'à 12,8 p. 100. Cette consommation de fruits de mer se comparait en 1983 à une consommation par habitant de viande rouge de 137 livres et de volaille de 65 livres.

Dans ce marché de consommation relativement stable nous, Canadiens, devons faire face à une concurrence accrue en raison de la force du dollar américain. Nous importons des pétoncles de l'Islande, de l'Écosse, du Japon et maintenant du Pérou. Notre part du marché décroît, en même temps que les prix. J'ai déjà parlé des imitations de crabe. Pour ce qui est du poisson de fond, l'an dernier, le Danemark arrivait au deuxième rang des fournisseurs, après le Canada et avant l'Islande.

Nous assistons aussi aux États-Unis à une forte tendance à consommer du poisson frais. Bien que le poisson de fond rapporte beaucoup aux rares Canadiens qui peuvent en fournir, les ventes de poisson de fond frais ne vont pas sans problème, notamment (1) elles font monter artificiellement les prix de cette ressource, (2) le poisson frais se substitue aux produits congelés, (3) les usines de transformation côtières, à forte concentration de capitaux, ne peuvent livrer concurrence pour la matière première, (4) on note une intensification du protectionnisme sur le plan du marché de la part des pêcheurs américains.

Après avoir passé en revue les avantages et les inconvénients d'une croissance de la demande de poisson frais, je désire maintenant aborder la croissance apparemment stable ou déclinante du nombre de repas consommés à l'extérieur de la maison, aux États-Unis. Le programme du déjeuner à l'école, un grand consommateur de croquettes de morue, est en baisse. D'importants débouchés commerciaux de fruits de mer, comme Long John Silver's indiquent une baisse, et enfin, des produits tels les Chicken McNuggets, remplacent le poisson dans les menus préparés par ce grand vendeur de croquettes. Aux États-Unis nous devons redoubler nos

efforts pour lancer de nouveaux produits, et assurer une meilleure distribution et de meilleurs programmes de commercialisation axés sur la consommation.

En Europe de l'Ouest, la substitution de produits et les dévaluations de devises nous posent de sérieux problèmes. J'ai déjà parlé du hareng. Dans le domaine du poisson de fond, nous nous retrouvons avec des ventes accrues de morue au Royaume-Uni malgré la faiblesse de la livre sterling, mais les conditionneurs n'en retirent pas grand profit.

Il convient de signaler, toutefois, les ventes accrues de morue au Portugal, au cours des dernières années. Mais, comme le Portugal entrera dans la Communauté économique européenne en 1986, même ce marché n'est plus tout à fait sûr.

Le Japon a fait exception au marché serré que nous avons connu dans la plupart des autres domaines ou espèces. En fait, en 1984, les ventes à ce pays se chiffraient à 233 millions de dollars, soit légèrement plus que toute la Communauté économique européenne. Ce marché était constitué de rogues de hareng et de saumon de la Colombie-Britannique, mais en ce qui concerne la région atlantique, le Japon y avait acheté d'importantes quantités de crabes, de rogues de hareng, de caplan et avait commencé pour la première fois à acheter du sébaste transformé sur place.

Les autres marchés sont répartis entre ceux du Bloc de l'Est et du Tiers monde. Aucun d'entre eux ne devraient être considérés comme des marchés en expansion viables à long terme. Le Bloc de l'Est est un marché pourvu que ces pays reçoivent une affectation de ressources dans notre zone. Ils peuvent acheter des produits de remplacement sur les marchés mondiaux, à bien meilleur compte que nous ne pouvons les fournir. Nous les perdrons comme acheteurs dès que nous ne pourrons plus leur assurer d'affectation de ressources.

Pareillement, les marchés du Tiers monde tels l'Égypte ou le Nigéria ne paieront pas la valeur de ce que nous payons pour la matière première ou le travail effectué en usine. Si nous n'avons pas réussi à effectuer de percée dans ces marchés, ce n'est pas en raison d'une mauvaise commercialisation ou par manque d'effort, mais simplement que nos prix ne sont pas concurrentiels avec ceux de fournisseurs tels les flottes de pêche en haute mer de l'Amérique du Sud ou du Bloc de l'Est.

Donc, où en sommes-nous aujourd'hui dans le domaine de la commercialisation? Nous pourrions simplement répondre à cette question en disant que nous n'avons pas tellement progressé depuis un bon nombre d'années. Nous dépendons du marché américain. Un fléchissement du dollar américain aurait l'effet premièrement de rendre le marché

américain moins concurrentiel mais en même temps réduirait nos rentrées comme vendeurs canadiens. Deuxièmement, une dévalorisation du dollar américain nous rendrait plus concurrentiels en Europe. Nous avons besoin de dollars plus accessibles au Canada et aux États-Unis pour faire grimper la consommation par habitant. Nous devons tirer profit de la demande de poisson frais tout en mettant au point des produits nouveaux et améliorés à partir du poisson congelé. Et enfin, nous ne devons jamais être dupes et penser qu'un organisme ou un bureaucrate du gouvernement pourrait un jour réagir aux situations complexes du marché international auxquels font face tous les jours les conditionneurs et les vendeurs privés.

Je vous remercie d'avoir bien voulu m'entendre et j'espère avoir l'occasion de préciser ces points ou d'en présenter d'autres lors de la période de question.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Fisheries Council of Canada:

Mr. Ron Bulmer, President.

Du Conseil des pêches du Canada:

M. Ron Bulmer, président.

From Dalhousie University:

Ms. Leigh Mazany, Assistant Professor, Department of
Economics.

De l'Université Dalhousie:

M^{me} Leigh Mazany, professeur adjoint, faculté des sciences
économiques.

REPRINT

First Session
Thirty-third Parliament, 1984-85

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

**Agriculture,
Fisheries and
Forestry**

Chairman:
The Honourable JACK MARSHALL

Tuesday, June 4, 1985

Issue No. 11
Fifth proceedings on:

Examination of all aspects of the marketing of fish in
Canada, and all implications thereof

WITNESSES:
(See back cover)



RÉIMPRESSION

Première session de la
trente-troisième législature, 1984-1985

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de*

**l'Agriculture, des
pêches et des
forêts**

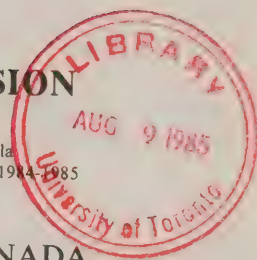
Président:
L'honorable JACK MARSHALL

Le mardi 4 juin 1985

Fascicule n° 11
Cinquième fascicule concernant:

L'étude de la commercialisation du poisson au Canada
dans tous ses aspects et répercussions

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin (or Doody)
Le Moyne	Sherwood
*MacEachen (or Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Jack Marshall

Vice-président: L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

Bielish	Phillips
Hays	*Roblin (ou Doody)
Le Moyne	Sherwood
*MacEachen (ou Frith)	Sparrow
Marshall	Thériault
McGrand	Thompson
Perrault	Watt

**Membres d'office*

(Quorum 4)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, February 6, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Bielish:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and report upon all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the Committee have power to travel from place to place in Canada; and

That the Committee be empowered to engage the service of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination.

After debate, and —

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, du mercredi 6 février, 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Bielish:

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, et à en faire rapport:

Que le Comité soit autorisé à voyager au Canada; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services des conseillers et du personnel technique, de bureau et autre dont il pourra avoir besoin aux fins de son enquête.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Charles A. Lussier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 4, 1985
(14)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:05 a.m., the Chairman, the Honourable Jack Marshall presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Le Moine, McGrand and Marshall. (3)

In attendance: Mr. Pierre Touchette, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament; Ms. Raine Phythian, Administrative and Research Assistant to the Committee.

Also in attendance: The Official Reporters of the Senate.

Witnesses:

From the Fisheries Council of Canada:

Mr. Ron Bulmer, President.

From Dalhousie University:

Mr. Leigh Mazany, Assistant Professor, Department of Economics.

The Committee resumed consideration of the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Mr. Bulmer and Ms. Mazany made a statement and answered questions.

It was agreed:

That written submissions presented to the Committee by the witnesses be printed as appendices to this day's Proceedings. (See Appendices "AGR-11-A" and "AGR-11-B").

At 12:45 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 4 JUIN 1985
(15)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts, se réunit aujourd'hui à 11 h 05, sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall, président.

Membres du Comité présents: Les honorables sénateurs Le Moine, McGrand et Marshall. (3)

Également présents: M. Pierre Touchette, attaché de recherche, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement; Raine Phythian, adjointe administrative et attachée de recherche auprès du Comité.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Témoins:

Du Conseil des pêches du Canada

M. Ron Bulmer, président.

De l'Université Dalhousie

M^{me} Leigh Mazany, professeur adjoint, faculté des sciences économiques.

Le Comité reprend l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

M. Bulmer et M^{me} Mazany font des déclarations, et répondent aux questions.

Il est convenu:

Que les mémoires écrits présentés au Comité par les témoins soient joints, en appendices, aux délibérations de ce jour. (Voir Appendices «AGR 11-A» et «AGR 11-B»)

À 12 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Diane Deschamps

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, June 4, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Senator Jack Marshall (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, at the outset I wish to thank Senators McGrand and Le Moyne for being present this morning during a week that the Senate is not sitting. I wish to apologize to the witnesses for our small number this morning and tell them that when we invited them to appear we did not know that the Senate would not be sitting. I want to assure the witnesses that the small number of senators present this morning does not indicate a lack of interest, but only one of priorities.

I wish to welcome as our witnesses this morning Mr. Ron Bulmer, President, Fisheries Council of Canada and Ms. Leigh Manzany, Associate Professor, Department of Economics, Dalhousie University.

I am sure that all honourable senators have read the briefs. I will call upon Mr. Bulmer first, but before we put our questions to him, I will call on Ms. Manzany to make her presentation as well.

In view of the fact that we are so few in number, and as is common practice, I will ask the members of the staff, Mr. Pierre Touchette, Researcher, Library of Parliament, and Ms. Raine Phythian, Executive Assistant to the Chairman, to pose any questions they might have. I now call on Mr. Bulmer.

Mr. R. W. Bulmer, President, Fisheries Council of Canada: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, ladies and gentlemen, I have provided two detailed papers, one which I had prepared for the New England Governors' Conference held in April, and one which I had prepared for a technical conference held in Charlottetown, Prince Edward Island in the month of April. Both of those papers are far more detailed than what I intend to say this morning. I assume all members of the committee have had an opportunity to read them.

Today I should like to touch on several areas of marketing. My emphasis will be Atlantic Canada, because Mr. Buchanan of British Columbia Packers has already met with you recently to touch on B.C. issues; however, I am prepared to try to answer any questions on any areas you are interested in—fresh water, B.C., Atlantic Canada, or from the two papers. Today I am going to broad brush the following areas: The resource base of the Atlantic; the Canadian domestic market; the U.S. market; western Europe; Japan; and, finally, other markets.

First, the resource base of Atlantic Canada is very healthy. In fact, the growth of our resources since the 200-mile limit

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 4 juin 1985

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures pour examiner la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

Le sénateur Jack Marshall (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, je désire au départ remercier les sénateurs McGrand et Le Moyne de leur présence parmi nous ce matin, en dépit du fait que le Sénat ne siège pas cette semaine. Je veux d'abord m'excuser auprès des témoins du nombre restreint de sénateurs qui sont ici ce matin, mais lorsque nous vous avons invités à comparaître, nous ne savions pas que le Sénat ne siégerait pas. Je tiens à vous assurer que ce n'est pas par manque d'intérêt, il s'agit simplement d'une question de priorité.

Je désire souhaiter la bienvenue à M. Ron Bulmer, président du Conseil des pêches du Canada, et à Mme Leigh Manzany, professeur adjoint à la Faculté des sciences économiques de l'université Dalhousie.

Je suis certain que tous les honorables sénateurs ont lu les mémoires qu'ils ont reçus. Je donnerai d'abord la parole à M. Bulmer, mais avant que nous lui posions nos questions, j'aimerais que Mme Manzany fasse aussi son exposé.

Étant donné que nous sommes si peu nombreux et comme il est d'usage, je demanderai aux membres du personnel, M. Pierre Touchette, chercheur à la Bibliothèque du Parlement, et Mme Raine Phythian, adjointe administrative du président, de poser les questions qu'ils voudront. La parole est maintenant à M. Bulmer.

M. R. W. Bulmer, président du Conseil des pêches du Canada: Je vous remercie, monsieur le président. Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, j'ai déposé deux documents détaillés, dont un que j'avais rédigé pour la conférence des gouverneurs de la Nouvelle-Angleterre qui a eu lieu en avril et l'autre en vue d'une conférence technique qui s'est tenue à Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) le même mois. Les deux documents sont beaucoup plus détaillés que l'exposé que je ferai ce matin. Je présume que tous les membres du comité ont eu la possibilité de les lire.

J'aimerais aborder aujourd'hui plusieurs domaines de commercialisation. J'insisterai davantage sur la région Atlantique du Canada parce que M. Buchanan de la *British Columbia Packers* a déjà traité devant vous des questions concernant la Colombie-Britannique; je suis cependant prêt à essayer de répondre à toutes questions portant sur n'importe quel domaine qui vous intéressera, que ce soit les eaux douces, la Colombie-Britannique, la région Atlantique, ou des aspects qui concernent mes deux documents. Aujourd'hui, je vais aborder dans leurs grandes lignes les domaines suivants: la base de ressources de l'Atlantique; le marché intérieur canadien; le marché américain, l'Europe de l'Ouest, le Japon et, enfin, les autres marchés.

D'abord, la base de ressources de la région Atlantique est en très bon état. En fait, la croissance de nos ressources depuis

[Text]

makes us the envy of the rest of the world and the credit must go to people such as Senators LeBlanc and De Bané, two former Ministers of Fisheries and Oceans. We have built up our groundfish stocks such that cod landings, for example, have grown from 250,000 tonnes in 1977 to just over 600,000 tonnes last year. Of course, Canadian fishermen and processors have been successful in catching and marketing these increased volumes. This is a fact that we in Atlantic Canada too often forget. We talk about our failures, but the successful marketing of these kinds of volume increases is to the credit of our total industry.

Looking at groundfish in total, I personally feel that we will see the light at the end of the tunnel in a couple of years, because our key competitors in Scandinavia do not have any major resource increases available to them. The last major under-utilized groundfish resource is off the coast of Alaska. The U.S. industry is building new freezer boats every year to further exploit that resource. This new supply to the U.S. is something we will have to follow closely.

Looking at pelagic species in the Atlantic, we see herring in serious difficulties and mackerel under-utilized. When I entered the industry in 1978, Canada and the Baltic had the only large herring resources. We used every technique in the short term to run prices up, including over-the-side sales, lack of grading and industry-wide pricing. These programs worked until the North Sea, Norway and Iceland production started again. Now prices are one half of what they were in 1978 or 1979, and European buyers will source their supplies fresh from Europe, forcing us to find other end markets for herring. In the case of mackerel, we have never been able to compete in Third World markets such as Nigeria and Egypt; and with the East Bloc countries, because we have restricted ourselves to low volumes, catching technology and the resultant high priced non-competitive products in Third World markets.

Looking quickly at shellfish, we have had major market growth in shellfish and squid. Some of our gains, like herring, have not been due to our marketing expertise so much as to someone else's failure. Atlantic snow crab is a good example. Since the king crab in Alaska failed three years ago, we have moved snow crab up in price at the primary and secondary levels and increased our crab cluster sales to Japan. The bottom line is that imitation crab has moved in to fill the lower-priced market. In 1979, Japan exported five million pounds to the U.S.; last year, imitation crab product exports to the U.S. approached 60 million pounds. So we have priced up real crab and imitation products have come in behind us.

These examples in herring and crab show that commodity markets can have peaks and valleys. It was not wrong that herring reached 65 cents in 1979, but governments and fishermen

[Traduction]

que les limites ont été portées à 200 milles suscite l'envie du reste du monde et il faut en remercier des hommes comme les sénateurs LeBlanc et De Bané, deux anciens ministres des Pêches et Océans. Nous avons augmenté nos réserves de poisson de fond au point que les prises de morue, par exemple, sont passées de 250 000 tonnes en 1977 à plus de 600 000 tonnes l'an dernier. Bien sûr, les pêcheurs canadiens et les industries de transformation ont réussi à prendre et à commercialiser ces nouvelles prises. C'est là un fait qu'on oublie trop souvent dans la région Atlantique. Nous parlons de nos échecs, mais la mise en marché efficace de telles quantités est à porter au crédit de toute l'industrie.

En ce qui concerne l'ensemble du poisson de fond, j'estime personnellement que nous devrions voir le bout du tunnel d'ici quelques années car nos principaux concurrents en Scandinavie ne disposent plus de nouvelles ressources. La dernière ressource importante de poisson de fond sous-utilisée se trouve au large de la côte de l'Alaska. L'industrie américaine construit chaque année de nouveaux bateaux congélateurs afin de pouvoir exploiter davantage ces ressources. Il nous faudra suivre de près ce nouvel apport dont vont bénéficier les États-Unis.

En ce qui concerne les espèces pélagiques dans l'Atlantique, le hareng se trouve sérieusement en difficulté et le maquereau est sous-exploité. Lorsque je suis arrivé dans l'industrie en 1978, le Canada et la région de la Baltique étaient les seuls à posséder d'importantes ressources de hareng. Nous avons eu recours à toutes les techniques à court terme pour faire monter les prix, notamment les ventes directes, l'absence de classement et l'établissement des prix à l'échelle de l'industrie. Ces programmes ont été efficaces jusqu'à ce que la production de poisson provenant de la Mer du Nord, de Norvège et de l'Islande reprenne. À l'heure actuelle, les prix sont moitié moins élevés qu'ils ne l'étaient en 1978 ou 1979, et les clients européens s'approvisionnent en poisson frais en Europe, nous forçant ainsi à trouver d'autres débouchés pour notre hareng. En ce qui concerne le maquereau, nous n'avons jamais pu être concurrentiels sur les marchés du tiers-monde comme le Nigéria et l'Égypte ou face aux pays du bloc de l'Est car nous nous sommes limités à de faibles quantités et à certaines techniques de prise, d'où des produits chers qui ne peuvent soutenir la concurrence sur ces marchés.

Brièvement, au sujet des mollusques, notre marché des coquillages et du calmar s'est accru considérablement. Pour le hareng, c'est moins dû à nos compétences en matière de commercialisation qu'aux échecs des autres. Le crabe des neiges de l'Atlantique en est un bon exemple. Depuis, la pénurie de crabe royal survenue en Alaska il y a trois ans, nous avons augmenté le prix du crabe des neiges aux niveaux primaires et secondaires et nous avons accru nos ventes de bouquets de crabes au Japon. Le bas de gamme, le crabe d'imitation est venu combler le marché des produits à bas prix. En 1979, le Japon en a exporté cinq millions de livres aux États-Unis; l'an dernier, ces exportations avoisinaient les soixante millions de livres. Nous avons donc augmenté les prix du crabe véritable et les produits d'imitation ont suivi.

Les exemples du hareng et du crabe montrent que les marchés des denrées peuvent connaître des hauts et des bas. Il n'était pas mauvais que le hareng atteigne 65 cents en 1979,

[Text]

have to understand that you have to ride prices down as well as up. No marketing system can change this when dealing with commodity marketing.

Let me now turn to the domestic market. Per capita consumption in Canada has been stable at around 17 pounds. Two years ago the Department of Fisheries and Oceans started a full-scale domestic program of generic advertising. The results have been impressive. Top of mind awareness of seafood is up 12 per cent. Sales of frozen groundfish are up 6 per cent, and even canned tuna is up 13 per cent. The government is to be commended for these efforts. That has proved that the Canadian industry and direct marketing pressure can impact positively on sales. I am now seeing smaller companies such as Sable Fisheries or Comeau's Seafoods take a direct interest in improving distribution and sales in the Canadian market, a direct spinoff of the generic advertising program.

However, given our volume of resource, we are, and must continue to be, an export industry. In spite of currencies in Europe, or U.S. market protection, the Atlantic seafood industry must export or die.

The U.S.A. is our key market. It represents 52 per cent of total exports from Canada, approximately 75 per cent of Atlantic exports, and well over 80 per cent of groundfish exports. The U.S. market, unfortunately, is not showing per capita growth. In fact, in 1910 U.S. consumers ate approximately 11.2 pounds of seafood per capita; in 1983, that was up to a mere 12.8 pounds. This seafood volume would compare in 1983 to red meats at 137 pounds and poultry at 65 pounds. So we have a long way to go in the U.S. market.

In this relatively stable consumption market, we, as Canadians, are seeing increased competition due to the strong U.S. dollar. Scallops are coming in from Iceland, Scotland, Japan and now even Peru. Our share of market is falling and so are our prices. I have already touched on imitation crab. In groundfish last year, Denmark was the number two supplier after Canada and ahead of Iceland. That country is up from about fifth place just three short years ago.

We are also seeing in the U.S.A. a strong trend to fresh fish. While fresh groundfish is an excellent benefit to the few in Canada who can supply it, fresh groundfish sales are not without problems. Some I might mention today are: first, artificially high resource prices; second, fresh substituting for frozen product; third, capital intensive shore processors not being able to compete on raw material; and, fourth, increasing market protectionism activity by U.S.A. fishermen. That results from our increased activities relating to fresh fish.

[Traduction]

mais il faut que les gouvernements et les pêcheurs comprennent que les prix doivent fluctuer. Aucun système de commercialisation ne pourra modifier ce phénomène pour ce qui est des denrées.

J'aimerais maintenant parler du marché canadien. La consommation par habitant est demeurée stable à environ 17 livres. Il y a deux ans, le ministère des Pêches et Océans a entrepris une campagne de publicité générale à l'échelle nationale. Les résultats ont été impressionnants. La sensibilisation à l'importance des produits de la mer s'est accrue de 12 p. 100. Les ventes de poisson congelé ont grimpé de 6 p. 100, et même les ventes de thon en conserve ont augmenté de 13 p. 100. Le gouvernement doit être félicité pour ces efforts. Ils ont démontré que l'industrie canadienne et des pressions directes exercées sur la commercialisation peuvent influencer positivement les ventes. Je constate que des petites entreprises comme *Sable Fisheries* ou *Comeau's Seafoods* s'intéressent directement à l'amélioration de la distribution et des ventes sur le marché canadien; c'est là un effet direct du programme de publicité générale.

Toutefois, étant donné les quantités dont nous disposons, nous sommes et devons continuer d'être une industrie d'exportation. Malgré la faiblesse des monnaies européennes et le protectionnisme des États-Unis, l'industrie des produits de la mer de la région Atlantique doit exporter ou disparaître.

Les États-Unis sont notre principal marché. Ils représentent 52 p. 100 des exportations totales du Canada, environ 75 p. 100 des exportations de la région Atlantique et 80 p. 100 des exportations de poisson de fond. Malheureusement, nos exportations par habitant vers le marché américain n'indiquent aucune augmentation. En fait, en 1910, la consommation de produits de la mer aux États-Unis était d'environ 11,2 livres par habitant; en 1983, elle atteignait 12,8 livres. Par comparaison, en 1983, le niveau de consommation de la viande rouge était de 137 livres et celui de la volaille de 65 livres. Nous avons donc encore beaucoup de chemin à faire sur le marché américain.

Les Canadiens font face, sur ce marché relativement stable, à une concurrence accrue en raison de la force du dollar américain. Des pays comme l'Islande, l'Écosse, le Japon et maintenant même le Pérou exportent des pétoncles aux États-Unis. Notre part du marché diminue, de même que nos prix. J'ai déjà parlé brièvement du crabe d'imitation. En ce qui concerne les ventes de poisson de fond l'an dernier, le Danemark se classait au deuxième rang des fournisseurs après le Canada et devant l'Islande. Il se classait cinquième il y a à peine trois ans.

En outre, les consommateurs américains exigent de plus en plus de poisson frais. Bien que le poisson de fond frais constitue une excellente affaire pour les rares entreprises canadiennes qui peuvent le fournir, les ventes à cet égard ne sont pas sans poser de problèmes. Je mentionnerai ici: Premièrement les prix artificiellement élevés; Deuxièmement, la substitution du poisson frais aux produits congelés; Troisièmement, les industries de transformation à terre qui nécessitent de gros investissements et ne peuvent soutenir la concurrence pour ce qui est du poisson entier; Quatrièmement, enfin, le protectionnisme de plus en plus poussé des pêcheurs américains. C'est ce qui

[Text]

After the mixed blessing of a growing demand for fresh fish, I want to touch on the seemingly stable or declining growth in meals out of home in the U.S.A. The school lunch program, which is a major user of cod blocks, is in decline. The traffic counts through such key commercial seafood outlets as Long John Silver's are down, and, finally, products such as Chicken McNuggets are cutting into fish's share of menus at this key block user, McDonald's. We have our work cut out for us in the U.S.A. in terms of new products, better distribution and better consumer marketing programs.

In western Europe, the sad story is one of substitute products and currency devaluations. I have touched on herring already. In the groundfish area we are hanging in with increased cod sales to the U.K. in spite of the falling pound sterling, but at little or no profits to the processors. The one bright spot has been increased cod sales to Portugal over the past few years. However, with Portugal entering the E.E.C. in January, 1986, even this market has some clouds hanging over it.

Japan has been an exception to the tight markets we face in most other areas or species. In fact, in 1984, Japan bought about \$233 million in sales, marginally ahead of the entire E.E.C. This market was made up of herring roe and salmon from British Columbia, and, from Atlantic Canada's point of view, major volumes of crab, herring roe, capelin and, for the first time, shore-processed redfish.

The other markets are spread between East Bloc markets and Third World markets. Neither of these options should be considered as long-term viable growing markets. The East Bloc is a market only as long as it receives allocations in our zone. It can buy substitute products in world markets cheaper than we, as Canadians, can supply them. The day they do not get significant allocations is the day they are gone as buyers in our market.

Similarly, the Third World markets such as Egypt or Nigeria will not pay the Canadian price of raw material or plant labour. Our lack of penetration of these markets is not due to bad marketing or lack of effort, but is simply because we are not cost competitive to suppliers such as South America or the East Bloc high seas fleet.

Where are we today, as Canadian marketers? Well, the simple answer is: not too far from where we were a number of years ago. We are dependent on the U.S. market. A weakening of the U.S. dollar would make the U.S. market less competi-

[Traduction]

résulte de l'intensification de nos activités dans le domaine du poisson frais.

Après, les avantages mitigés que représente la demande accrue de poisson frais, j'aimerais traiter de la question du marché des repas à l'extérieur de la maison aux États-Unis, marché qui apparemment est stable ou cesse de croître. Le programme des repas à l'école, qui utilisait beaucoup de morue en blocs, décline. L'écoulement de stocks par l'intermédiaire de débouchés commerciaux importants de produits de la mer comme *Long John Silvers*, est en perte de vitesse et enfin, des produits comme les McNuggets au poulet réduisent la part du poisson dans les menus d'un important utilisateur de poisson en blocs, McDonald. La création de nouveaux produits, l'amélioration des moyens de distribution et des programmes de commercialisation plus efficaces auprès des consommateurs sont autant de domaines auxquels il faut nous attaquer du côté des États-Unis.

En Europe de l'Ouest, nos difficultés proviennent des produits de remplacement et de la dévaluation des devises. J'ai déjà parlé du hareng. En ce qui concerne le poisson de fond, nous parvenons à nous maintenir grâce à l'augmentation de nos ventes de morue au Royaume-Uni et malgré la baisse de la livre anglaise, mais les industries de transformation font peu ou pas de profits. Le seul élément encourageant a été l'augmentation des ventes de morue au Portugal ces dernières années. Toutefois, comme ce pays doit entrer dans la C.E.E. en janvier 1986, ce marché risque lui aussi de nous échapper.

Le Japon fait figure d'exception comparé aux marchés étanches auxquels nous faisons face dans la plupart des domaines ou pour la plupart des espèces. En fait, en 1984, il a acheté pour 233 millions de dollars de produits, légèrement plus que la C.E.E. Ces ventes étaient constituées de roque de hareng et de saumon de la Colombie-Britannique tandis que la région Atlantique fournissait d'importantes quantités de crabes, de roque de hareng, de capelins et pour la première fois de sébaste transformé à terre.

Les autres marchés sont répartis entre les pays du bloc de l'Est et ceux du tiers-monde. Mais aucun de ces marchés ne doit être considéré comme un débouché viable à long terme. Les pays de l'Est nous demeurent accessibles tant qu'ils peuvent venir pêcher chez nous. Ils peuvent toujours s'approvisionner ailleurs, à des prix inférieurs à ceux que nous pourrions leur consentir. Le jour où ils ne seront plus satisfaits de ce que nous les autorisons à prendre, nous les perdrons comme clients.

De même, des marchés du tiers-monde comme l'Égypte ou le Nigéria ne permettraient pas au Canada de rentrer dans ses frais pour ce qui est du coût du poisson entier et de celui de la main-d'œuvre. Notre pénétration insuffisante sur ces marchés n'est pas due à une mauvaise commercialisation ni à un manque d'efforts, nous ne sommes tout simplement pas aussi concurrentiels que les pays d'Amérique du Sud ou ceux du bloc de l'Est qui disposent de flottes de grande pêche.

Où en est aujourd'hui la commercialisation canadienne? À peu près au même point qu'il y a de nombreuses années. Nous dépendons toujours du marché américain. Un fléchissement du dollar américain aurait d'abord comme effet de rendre le mar-

[Text]

tive but, at the same time, would reduce our returns as Canadian sellers.

Secondly, a weaker U.S. dollar would make us more competitive in Europe. We need more promotion dollars in both Canada and the U.S.A. to get per capita consumption up. We need to take advantage of the fresh fish demand while, at the same time, developing new and better products from frozen fish. Finally, we must never delude ourselves into thinking that some government agency or bureaucrat could ever hope to be responsive to the complex international market situations that private processors and sellers face every day.

I thank you for your time and hope that I can expand on these or any other points of interest in the question period.

The Chairman: Thank you, Mr. Bulmer. We will now hear from Professor Mazany.

Ms. Leigh Mazany, Associate Professor, Department of Economics, Dalhousie University: Je vous remercie de m'avoir invitée pour faire cette présentation aujourd'hui.

Honourable senators, I will make the presentation in English but I can answer questions in French.

What I want to say today is based upon some work that I started last summer and that I am continuing this summer. In some senses, I would prefer to be making this presentation six months from now, at which time I will have done more work. The area that I examined primarily was the fresh fish market, so I am going to concentrate on that in my presentation.

I have found that what seems to be a simple market is not so simple. There are a lot of informal ties between fishermen and processors and between processors and the brokers they sell through. A lot of these ties go beyond market demands and supplies in the sense that, if a fisherman brings in a boat load of fish, the processor will try to sell it, even if there is not a large market for that fish.

Processors often offer financial assistance to fishermen. They employ various members of their families, so there tends to be a symbiotic relationship between the fishermen and the processor, which relationship is strong and sometimes makes it difficult for outsiders to understand how these markets can work.

At the wholesale level, the processors are the sellers. The situation there is somewhat different, because they are dealing with brokers who are not neighbours living in the same community, but are people who live in areas such as New York, Boston, Montreal, Chicago and Los Angeles. There are still ties between them, although they tend to be less concerned with sharing the risk that is involved in selling a perishable product. Therefore, there is no opportunity, if you like, for either the brokers or the processors to take advantage of situations in the market.

I have found that it is the buyers who have the market power. The processors will tend to have the market power when they buy from the fishermen, but when they turn around

[Traduction]

ché des États-Unis moins concurrentiel, mais en même temps il réduirait les revenus des vendeurs canadiens.

Deuxièmement, un dollar américain affaibli nous rendrait plus concurrentiels en Europe. Il faut consacrer plus d'argent à la publicité tant au Canada qu'aux États-Unis afin d'accroître la consommation par habitant. Il nous faut tirer avantage de la demande de poisson frais tout en offrant des produits congelés nouveaux et de meilleure qualité. Enfin, nous ne devons jamais nous illusionner au point de croire qu'un organisme gouvernemental ou des fonctionnaires puissent être jamais en mesure de réagir devant les situations complexes du marché international auxquelles les entreprises de transformation et les vendeurs privés font face quotidiennement.

Je vous remercie d'avoir pris le temps de m'écouter et je suis prêt à approfondir ces sujets ou d'autres au cours de la période de questions.

Le président: Merci, monsieur Bulmer. Nous entendrons maintenant le professeur Mazany.

Mme Leigh Mazany, professeur adjoint, Faculté des sciences économiques, université Dalhousie: Thank you for inviting me to make this presentation today.

Honorables sénateurs, je ferai mon exposé en anglais, mais je puis répondre aux questions en français.

Mon exposé sera fondé sur des travaux que j'ai entrepris l'été dernier et que je poursuis cet été. En un sens, j'aurais préféré le faire dans six mois, alors que mes travaux seront plus avancés. Comme mon étude porte principalement sur le marché du poisson frais, c'est sur ce sujet que portera essentiellement mon exposé.

J'ai constaté que ce qui, en apparence, est un marché simple ne l'est pas. Il existe beaucoup de liens officieux entre les pêcheurs et les conditionneurs et entre ceux-ci et les courtiers par l'intermédiaire desquels ils vendent leurs produits. Une bonne partie de ces liens dépassent la demande et l'offre en ce sens que si un pêcheur apporte un plein bateau de poissons, le conditionneur tentera de le vendre même s'il n'existe pas de grand marché pour ce poisson.

les conditionneurs fournissent souvent une aide financière aux pêcheurs. Ils emploient divers membres de leurs familles de sorte qu'il tend à y avoir une relation symbiotique entre le pêcheur et le conditionneur, une relation solide et qui fait que les profanes ont parfois de la difficulté à comprendre comment fonctionnent ces marchés.

Au niveau de la vente en gros, le conditionneur et le vendeur ne font qu'un. La situation du conditionneur est quelque peu différente car il traite avec des courtiers qui ne sont pas ses voisins, qui ne vivent pas dans sa collectivité; ils sont de New York, Boston, Montréal, Chicago ou Los Angeles. Il existe tout de même des liens entre le conditionneur et les courtiers, mais ceux-ci ne partagent pas autant le risque inhérent à la vente de produits périssables. C'est pourquoi ni le courtier ni le conditionneur n'ont la possibilité de profiter de la situation du marché.

J'ai constaté que ce sont les acheteurs qui détiennent le pouvoir sur le marché. Les conditionneurs tendent à le détenir lorsqu'ils achètent au pêcheur, mais lorsque vient le temps de

[Text]

to sell, it is the brokers who have the power. The processors often cannot do very much about that.

For Atlantic Canada, the primary market for fishermen is the export market. Some fish is shipped to Montreal, Toronto and points west, but the largest amount is sold to the United States, followed by Japan and Europe.

Looking at the fresh whole fish market, it is dominated by two auctions in the United States—the Boston market and the New Bedford market. The reason for this is partly due to historical accident. Boston has an area population, including the suburbs, of approximately 11 million people. There is a fair demand for groundfish in that city. If we were to examine the average per capita consumption, it would be much higher than for the U.S. as a whole. Therefore, the Boston auction, in particular, plays a role in setting the price in the New England area.

One would think that auctions would tend to reflect some sort of competitive bidding where buyers and sellers get together and some competitive or just price is established. This, however, does not happen because agents in the market may have different bits of information.

One finds, in the Boston auction, that buyers have a lot more information than those selling on the auction, whether they be U.S. fishermen or Canadian processors, or, to some extent, Canadian fishermen. I should make it clear that the Canadian fish does not enter the auction directly, but enters it indirectly.

At the Boston fish exchange, only about 5 per cent of New England's catch is landed there, and this is then sold on the auction. No other fish actually enters into the auction, yet the price that is established that day on the Boston auction serves as a reference price for the whole New England area. The boats landing in Boston—there are approximately five to seven of them—have a reputation for landing quite high quality fish which is destined for what is called the "white cloth restaurant" trade.

There are approximately 30 buyers, of whom 10 are regular. Five of those regular buyers buy all of their fish from the boats that land there, so the price that is established is for high quality fish. The rest of the buyers that enter the auction are buying to fill gaps—they are buying because they want high quality fish and they already have medium quality fish. Oftentimes, without any intention to buy, they intend to find out what the price is so that they know what to pay their other suppliers.

What happens is that buyers in the Boston area contract out trucked fish. They have fish coming in from Maine and New Hampshire, others coming from Virginia, and still others coming from Canada. Buyers say that they will accept the fish but that they do not yet know what the price is, that they have to wait until the price is set by the auction.

The auction meets at 6 o'clock or 6.30 a.m. By 7 o'clock it is usually over and the board or auction price is set. The buyers then turn around and go to the trucked fish sellers to indicate

[Traduction]

vendre, c'est le courtier qui est le mieux placé. Les conditionneurs n'ont bien souvent pas grand chose à dire.

En ce qui concerne la région Atlantique, le principal débouché des pêcheurs est le marché d'exportation. Une partie du poisson est expédiée vers Montréal, Toronto et d'autres villes de l'Ouest, mais la majeure partie est vendue aux États-Unis, et ensuite au Japon et à l'Europe.

En ce qui concerne le marché du poisson frais entier, ce marché est dominé par deux régions aux États-Unis, le Marché de Boston et celui de New Bedford. Cela est dû en partie à un facteur historique. Boston compte, avec les banlieues, environ 11 millions d'habitants. La demande de poisson de fond y est importante. La consommation moyenne par habitant y est beaucoup plus élevée que dans le reste des États-Unis. Par conséquent, le marché de Boston en particulier joue un rôle dans l'établissement des prix en Nouvelle-Angleterre.

On aurait tendance à croire que la vente aux enchères permet une surenchère entre acheteurs et vendeurs, d'où l'établissement de prix concurrentiels ou justes. Mais ce n'est pas le cas, car les agents sur le marché peuvent avoir des informations différentes.

On constate, par exemple, que sur le marché aux enchères de Boston, les acheteurs ont beaucoup plus d'informations que les vendeurs, qu'il s'agisse de pêcheurs américains, de conditionneurs canadiens ou, dans une certaine mesure, de pêcheurs canadiens. Je tiens à préciser que le poisson canadien n'est pas vendu directement sur le marché aux enchères, mais par voie indirecte.

Seulement 5 p. 100 des prises faites en Nouvelle-Angleterre passent par la bourse du poisson de Boston où il est vendu aux enchères. Aucun autre poisson n'y accède et pourtant le prix qui est établi le jour même sur ce marché sert de prix de référence pour toute la région de la Nouvelle-Angleterre. Les bateaux qui accostent à Boston entre cinq et sept ont la réputation de prendre du poisson de haute qualité destiné aux restaurants chics.

Il y a environ trente acheteurs dont dix assidus. Cinq d'entre eux achètent tout leur poisson aux bateaux qui accostent, de sorte que le prix qui est établi s'applique au poisson de première qualité. Le reste des acheteurs qui participent aux enchères achètent ce qui leur manque; ils achètent parce qu'ils veulent du poisson de qualité supérieure et qu'ils disposent déjà de poisson de qualité intermédiaire. Souvent, sans intention d'acheter, ils viennent pour connaître les prix afin de savoir quoi payer à leurs autres fournisseurs.

Ce qui se produit, c'est que les acheteurs de la région de Boston font venir du poisson par camions. Le poisson provient du Maine et du New Hampshire, de Virginie et aussi du Canada. Les acheteurs disent qu'ils sont disposés à accepter le poisson, mais qu'ils ne savent pas encore quel en est le prix et qu'ils doivent attendre que les prix soient fixés au marché aux enchères.

La vente aux enchères commence vers 6 heures ou 6 h 30 pour se terminer habituellement vers 7 heures; les prix sont alors établis. Les acheteurs vont ensuite voir les vendeurs de

[Text]

what they will offer. The price that is offered is sometimes 10 to 15 cents below what is being offered on the auction, but often it can be as much as 50 cents per pound less. If the U.S. fishermen are selling their haddock at \$1 per pound U.S. on the auction, the Canadian fish coming in can receive as little as 50 cents per pound, even though it may be of exactly the same quality. The argument that is given for this is that, first of all, it is trucked fish, so that, theoretically, it is a day older. If the fishing boats have been out for a while, this is not necessarily true.

They also argue that there has been poor handling practice, that there is a lot of seal worm in the fish, or simply that there is a lot of Canadian fish. That was the reason given by some of the buyers to me—that, simply because it is Canadian fish, they buy it 10 cents a pound cheaper.

There are all sorts of interesting deals that are made, in the sense that often a U.S. broker or processor will buy Canadian fish at lower prices, then turn around to sell it as U.S. fish at the higher U.S. price. They are quite open about saying that this is what they do.

So, in terms of price, we do not have a lot of control over what is done. Once you get the fish trucked down there, you cannot say "No, I won't take your price," and turn around and ship the fish back. Often you do not even have the choice of selling to another processor.

So far as Canadian processors go, they have very little market power in terms of the fresh whole fish. I should state strongly that when you get into the frozen markets, and even the fresh fillet markets, it is a different story.

Although the Canadian fish, and fish from other New England ports, do not enter the auction directly, they do have an effect. If buyers have already contracted to buy a lot of trucked fish, then, when they enter the auction, their demands will tend to be low and their bids will tend to keep the price down. Also there is an incentive to keep the auction price down to some extent, because the price they have to pay for the trucked fish is related to the price that is set in the auction. So there is some incentive.

There is also a fair amount of collusion that goes on among the buyers on the auction. They all know one another. They all have coffee beforehand. They know what their demands are. Often a lot of deals go on in the sense that there may be 500 pounds of haddock left to be sold, and one person will say "Okay, I will take it if so and so will agree to accept two barrels and someone else will take another two barrels." So a lot of collusion goes on there.

The Chairman: How old is the fish by this time?

Ms. Mazany: Presumably it is just within 24 hours or two days at the most. It depends on how fast it gets trucked down. When the Canadian processors truck down the fish, it is usually caught by the fishermen, gutted by the processors, and then it can be out that night, on the night ferry down to Bos-

[Traduction]

poisson apporté par camions et leur font une offre. Le prix proposé est parfois de 10 à 15 cents inférieur à ce qui est offert aux enchères, mais il est souvent inférieur de 50 cents la livre. Si les pêcheurs américains vendent leur aiglefin un dollar américain la livre aux enchères, le poisson canadien qui est proposé ne dépasse par parfois 50 cents la livre, même s'il est de qualité égale. On prétexte pour cela qu'il s'agit de poisson importé par camions et que, théoriquement, il a une journée de plus. Mais si les bateaux de pêche ont été au large pendant un certain temps, ce n'est plus nécessairement vrai.

On prétend également que les méthodes de manutention laissent à désirer que le poisson contient beaucoup de vers, ou simplement que la cargaison renferme en bonne partie du poisson canadien. C'est une des raisons que m'ont avancées certains acheteurs, à savoir que simplement parce que la cargaison contient du poisson canadien, elle se vend dix cents de moins la livre.

On procède à toutes sortes de marchandages, en ce sens qu'il arrive souvent que des courtiers ou conditionneurs américains achètent du poisson canadien à des prix inférieurs et le revendent au prix américain plus élevé, sans s'en cacher.

Donc, pour ce qui est du prix, nous n'avons pas beaucoup de contrôle sur ce qui est fait. Lorsque le poisson est acheminé là-bas par camion, on ne peut refuser le prix offert et remporter le poisson. Souvent même, on n'a pas le choix de le vendre à un autre conditionneur.

Par conséquent, les conditionneurs canadiens ont très peu d'influence sur le marché du poisson frais entier. J'ajoute toutefois que c'est une tout autre histoire lorsqu'il s'agit du marché du poisson congelé et même de celui du filet de poisson frais.

En effet, si le poisson canadien et celui de la Nouvelle-Angleterre ne sont pas directement vendus aux enchères, ils influent quand même sur le marché. Dans la mesure où des acheteurs ont déjà accepté par contrat d'acheter un chargement de poisson, leurs exigences auront tendance à ne pas être élevées et leurs soumissions empêcheront les prix de monter. Ils y sont incités dans une certaine mesure, parce que le prix qu'ils doivent payer le poisson amené par camion est lié à celui qui est fixé pendant la vente aux enchères. Il y a également une certaine collusion entre les acheteurs.

Ils se connaissent tous et ils ont pris leur café ensemble avant la vente aux enchères. Ils connaissent leurs demandes respectives. Ainsi, il arrive souvent que les acheteurs négocient entre eux l'achat par l'un d'eux d'un stock restant de, disons 500 livres d'aiglefin, à condition que quelqu'un accepte d'en prendre deux barils et un autre autant. Donc, il existe beaucoup de collusion.

Le président: À quand remonte la capture du poisson à ce moment?

Mme Mazany: Vraisemblablement à 24 heures ou à deux jours au plus. Cela dépend de la rapidité des camions. Lorsqu'il s'agit du poisson canadien, il est habituellement pêché et éviscéré le jour même et acheminé vers Boston au cours de la nuit. Ainsi, le voyage peut durer 24 ou, peut-être,

[Text]

ton. So the turnover could be 24 hours or perhaps 48 hours. It can be quite fast. I never could understand the argument where they say that the fish landed by the U.S. boats is any fresher, because they are often out for a week; so how can the fish that was caught in the early days be fresher than something that was trucked down? But that is the argument they use.

The Canadian processors react to their lack of market power by being quite flexible in the type of products they sell. The U.S. processors, almost exclusively, sell fresh whole fish. Some may fillet it and sell fresh fillets, but it is almost exclusively fresh fish. There is very little frozen fish that is sold. With our processors, they have much more flexibility to react to the market than do the U.S. processors.

You can divide processors in general between those with freezing capacity and those without. I must admit that these are very broad generalizations and you could probably find an exception for every category that I will give you.

If you have freezing capacity, the fresh market is often your supplementary market. It is where you put the fish when the price is high enough to make it worthwhile to sell fresh and not to freeze. This is often true in the winter months when the demand for fish is up and the supply is down. In the summer months people switch away from fish, preferring to eat more summer foods, such as salads, or have barbecues. Therefore landings are very high and the price tends to go up.

Processors that do not have the capacity to freeze are often salt processors. Some salt the majority of the fish they process, and they enter the fresh market only peripherally. Others sell fresh as their main product line. The salt processors have to enter the fresh fish market for the following reason: The Canadian processors accept the whole boatload from the fishermen. So in any catch of cod there will be other ground fish that cannot be sold, particularly flatfish and haddock. So you have to get rid of it somehow. There are two ways of doing it: You can either sell it on the fresh market, or you can sell it to another processor who will then freeze it. Usually, although not always, you can make more money if you sell it on the fresh market; and so you find salt fish processors getting involved there. Those who sell fresh as a regular product line, of course, go right into the market.

Whole fresh fish tends to be sold almost exclusively through brokers. The term "broker" tends to be a sort of vague term. You find brokers who are also wholesalers and processors; but, so far as whole fish goes, there is not a direct contact in general with the retail market as there is with fresh fillets.

In theory, the price that the Canadian processor receives from the broker is the price that the broker receives minus the commission—which, on the average, is 5 per cent—plus a handling fee, which is about one cent per pound U.S. I have heard

[Traduction]

48 heures. Il peut être très rapide. Je n'ai jamais pu comprendre l'argument selon lequel le poisson américain serait plus frais, parce que les pêcheurs sont souvent partis pendant, à une semaine; donc, comment le poisson dont la prise remonte aux premiers jours peut-il être plus frais que celui qui a été acheminé par camion? C'est pourtant l'argument qu'ils avancent.

Les conditionneurs canadiens réagissent à leur manque d'influence sur le marché en variant leurs types de produits, contrairement aux conditionneurs américains qui vendent presque exclusivement du poisson frais entier. Certains peuvent le vendre en filets, mais c'est presque toujours du poisson frais. Très peu de poisson congelé. Chez nous, les conditionneurs ont beaucoup plus de souplesse vis-à-vis du marché que les conditionneurs américains.

Vous pouvez diviser les conditionneurs entre ceux qui sont équipés pour congeler le poisson et ceux qui ne le sont pas. J'admets qu'il s'agit là d'une très large généralisation et qu'on peut probablement trouver des exceptions pour chaque catégorie.

Si vous êtes équipé pour congeler le poisson, le marché du poisson frais devient souvent votre marché complémentaire. C'est là que vous allez le vendre lorsque le prix sera suffisamment élevé pour que ce soit rentable de le vendre frais et de ne pas le congeler. C'est souvent le cas au cours des mois d'hiver, lorsque la demande est forte et que l'offre est faible. Pendant l'été, les consommateurs délaissent le poisson au profit d'aliments qui sont plus de saison, comme les salades ou les barbecues. Les prises sont plus nombreuses et le prix a tendance à grimper.

Les conditionneurs qui ne sont pas équipés pour congeler le poisson le salent. Certains salent la plupart du poisson qu'ils traitent et leurs ventes de poisson frais sont seulement occasionnelles. D'autres vendent principalement du poisson frais. Toutefois, les premiers doivent parfois vendre du poisson frais parce que les conditionneurs canadiens acceptent toute la cargaison des pêcheurs. Ainsi, dans une prise de morues, il y a d'autres espèces de poissons qui ne sont pas aussi facilement vendables, particulièrement des poissons plats et des aiglefin. Il faut donc s'en débarrasser. Il y a deux façons de le faire: on peut le vendre sur le marché du poisson frais ou le vendre à un autre conditionneur qui le congèlera. Habituellement, mais pas toujours, on fait plus de profit en le vendant sur le marché du poisson frais; c'est la raison pour laquelle on y trouve des conditionneurs de poisson salé. Évidemment, ceux qui vendent surtout du poisson frais vont directement à ce marché.

Le poisson frais entier a tendance à être vendu exclusivement par l'intermédiaire de courtiers. Ce terme, «courtier», est plutôt vague. Il y a des courtiers qui sont également des grossistes et des conditionneurs; mais, en ce qui concerne le poisson entier, il n'y a généralement pas de contact direct avec le marché au détail comme c'est le cas dans le cas des filets de poisson frais.

En théorie, le prix que le conditionneur canadien reçoit du courtier est celui que ce dernier reçoit moins sa commission (c'est-à-dire, en moyenne, 5 p. 100) plus les frais de manutention qui s'élèvent à environ 1 p. 100 par livre américaine. J'ai

[Text]

that in practice this breaks down, that the brokers have all sorts of little ways of ensuring that they get a bit more money; and that is what I am hoping to look at this summer.

If the processors open the year round, they tend to pay very little attention to the price on the Boston market during the winter months because they know the price will be high. They pay more attention to it during the summer months because the price goes very low. For example, fresh whole cod is hardly shipped during the month of June, because the price is very low. Very little of it is sent down and most of it gets put down into salt fish.

That is as far as I have got in my research into finding what is going on in the markets. There is still a lot to be done: to figure out how it ties in with, and impinges upon, price; particularly what is the role of the brokers; and to look at the other markets—fresh fillet, salt fish and the frozen markets. What I found is that it is a lot more complex than your simple economic textbook theory might seem to indicate.

Mr. Bulmer: Mr. Chairman, may I make one comment to my fellow witness?

The Chairman: Certainly.

Mr. Bulmer: I wish to comment on the statement that trucked fish is as fresh as that caught by fishermen in the U.S. That is only correct based on the assumption that you are taking fish off a day boat in southwest Nova Scotia. Certainly, in the case of significant volumes of winter fish that is coming off trawlers off the coast of Labrador—which means that even if it is the last day of catch plus two days steam, plus one day offloading, plus one day to truck to Boston, that Boston buyer is actually handling about five-day old fish; and that probably helps this image of “If it’s trucked fish, it is not as good as we are getting on the Boston market”.

Ms. Mazany: I was referring not to trawler fish but to day fish; but thank you for the information.

The Chairman: Mr. Bulmer, would you please tell us what is the Fisheries Council of Canada?

Mr. Bulmer: Certainly. The Fisheries Council of Canada is the processor representative body located here in Ottawa. We serve the industry needs of about 90 processing corporations, and, in addition to that, we have approximately 140 associate members who tend to be corporations, who are suppliers of goods and services to processors. Our basic role is to get the best possible policy environment for the processing industry in Canada.

Senator McGrand: I wish to ask the witness a question about mackerel. There is a poor market for mackerel. I have talked about that to practically every Minister of Fisheries over the past 20 years and I have always received the same story, that mackerel does not taste good to the ordinary person. When I was a member of the Poverty Committee, approximately 12 years ago, I met some domestic science teachers and I was told that there was no reason why mackerel could not have certain things added to it to improve the flavour; that it

[Traduction]

entendu dire qu'en pratique, c'est moins, que les courtiers ont toutes sortes de trucs pour s'assurer qu'ils feront un peu plus d'argent; c'est ce que j'ai l'intention d'examiner pendant l'été.

Si les conditionneurs sont actifs toute l'année, ils ont tendance à se préoccuper très peu du prix payé sur le marché de Boston durant les mois d'hiver parce qu'ils savent qu'il sera élevé. Ils font plus attention au prix durant les mois d'été parce qu'il descend très bas. Par exemple, très peu de morue fraîche entière est expédiée durant le mois de juin, parce que le prix est très bas; la plus grande partie en est transformée en poisson salé.

Voilà ce que me permet de conclure ma recherche sur ces marchés. Il reste encore beaucoup à faire: déterminer comment s'élaborent et fluctuent les prix; préciser le rôle des courtiers; examiner les autres marchés: le filet de poisson frais, le poisson salé et le poisson congelé. Ce que j'ai découvert jusqu'à présent est beaucoup plus complexe que votre simple théorie économique que livres ne semble l'indiquer.

M. Bulmer: Monsieur le président, puis-je formuler une observation à l'intention de ma collègue témoin?

Le président: Certainement.

M. Bulmer: C'est au sujet de sa déclaration selon laquelle le poisson acheminé par camion est aussi frais que le poisson américain. C'est vrai uniquement dans le cas du poisson capturé à moins d'un jour de bateau au sud-ouest de la Nouvelle-Écosse. Dans le cas des quantités importantes de poissons d'hiver capturés par des chalutiers au large de la côte du Labrador, ce qui veut dire que même si c'est le dernier jour de la prise, il faut ajouter deux jours de bateau, plus un jour pour le déchargement, plus un jour de camion jusqu'à Boston. Il est certain que l'acheteur de Boston reçoit du poisson qui a été capturé depuis à peu près cinq jours; c'est ce qui contribue probablement à la mauvaise presse du poisson acheminé par camion sur le marché de Boston.

Mme Mazany: Je ne pensais pas au poisson pris par des chalutiers mais à celui capturé par des pêcheurs dans de petites embarcations; je vous remercie quand même de l'information.

Le président: Monsieur Bulmer, pourriez-vous nous dire ce en quoi consiste le Conseil des pêcheries du Canada?

M. Bulmer: Certainement. Le Conseil des pêcheries du Canada est l'organisme qui représente les conditionneurs et son siège social est ici à Ottawa. Nous représentons quelque 90 entreprises de conditionnement auxquelles s'ajoutent environ 140 membres associés qui fournissent généralement des biens et services aux conditionneurs. Notre rôle fondamental est d'obtenir la meilleure politique possible pour l'industrie du conditionnement au Canada.

Le sénateur McGrand: J'aimerais poser une question au témoin sur le maquereau qui se commercialise moins bien. J'ai parlé de cela à pratiquement chaque ministre des Pêches depuis 20 ans et j'ai toujours obtenu la même réponse, à savoir que le maquereau n'est pas très prisé des consommateurs. Lorsque j'étais membre du comité sur la pauvreté, il y a environ 12 ans, des professeurs de sciences domestiques m'ont dit que rien m'empêchait d'ajouter des condiments au maquereau pour en améliorer la saveur et que ce poisson était excellent

[Text]

was excellent for casseroles, and so on. I have not heard much about that over the last few years. What is the reason that mackerel has such a poor market?

Mr. Bulmer: Simply put, mackerel is a high fat fish and tends to go rancid very quickly. Therefore it has to be handled very carefully. That is the first thing. However, it is not that there are not excellent markets for mackerel. There are huge markets for mackerel that we do not service. As an example, Nigeria consumes probably 400,000 tonnes a year of imported frozen mackerel. Mr. Bulmer: Unfortunately, in the Canadian fishing situation we build our mackerel fishery as a bait fishery for other products, such as crab, lobster and long lining. Mackerel is usually caught by small inshore gill netter boats. They can get anywhere from 11 to 13 cents a pound for mackerel as bait. To compete in Algeria at the prices that that market is willing to pay for large volume orders, we would have to be prepared to catch mackerel at perhaps four, five or six cents a pound. That could be done, if the Department of Fisheries were willing to allow the mackerel to be caught by, say, large seiners offshore with refrigerated seawater to prevent their insipidity. However, that decision was made by the Department of Fisheries and as a result we are only taking on an average 11,000 or 12,000 tonnes a year, most of which is used for domestic bait. We do not catch anywhere near the 100,000 tonnes allowable catch that is out there. So, it is a question of changing our fishing technology to land a lower price mackerel so that we can compete in large Third World markets at more realistic prices.

Senator McGrand: How large is the mackerel catch?

Mr. Bulmer: The mackerel catch the last several years, has been averaging between 9,000 and 12,000 tonnes. The TAC each year is approximately 100,000 tonnes. We are taking about 10 per cent of what is available.

Senator McGrand: What do you mean by imitation crab?

Mr. Bulmer: The major landings off Alaska is pollock, and that pollock is frozen and taken back to Japan. The first process is to extract, where possible, pollock roe for the roe market in Japan. The entire flesh from that fish is then removed and, in the process of mincing it, adding egg whites, sugar and flavourings, and re-extruding it to look just like a crab leg. It is then called King Krab, with a "K" instead of a "C", and remarketed at about half the price of real crab into North American markets; but it is really the flesh of pollock caught by the Japanese fleet off Alaska. I might add, they have been so successful that they are now producing imitation scallops, imitation lobster tails and several other products from that same pollock flesh.

The Chairman: What do you see in the future as a danger from the imitation fish coming into the market?

[Traduction]

dans certains plats cuisinés. Depuis quelques années, je n'en ai presque plus entendu parler. Pourquoi le marché du maquereau est-il si mauvais?

M. Bulmer: C'est simplement que le maquereau est un poisson gras et que sa chair a tendance à rancir très rapidement. Il doit donc être manipulé très soigneusement. C'est la première chose à faire. Toutefois, ce n'est pas qu'il n'existe pas d'excellents marchés pour le maquereau. Il y a des marchés énormes que nous ne desservons pas. Par exemple, le Nigéria consomme probablement 400 000 tonnes par an de maquereau congelé importé. Malheureusement, l'industrie canadienne de la pêche considère ce poisson comme un appât pour d'autres produits, comme le crabe, le homard et les poissons qui se capturent à la palangre. Le maquereau est habituellement capturé par des petits bateaux côtiers à filets maillants. Les pêcheurs peuvent en obtenir entre 11 et 13 cents la livre comme appât. Pour être concurrentiels en Algérie aux prix que ce marché est prêt à payer pour les grosses commandes, nous devrions être prêts à capturer du maquereau à peut-être 4, 5 ou 6 cents la livre. Ce n'est pas impossible, si le ministère des Pêches consentait à permettre la prise du maquereau par, disons, de grand senneurs hauturiers équipés de réservoirs d'eau de mer réfrigérée pour empêcher le poisson de se détériorer. Toutefois, cette décision n'a jamais été prise par le ministère des Pêches, d'où le fait que nous ne capturons qu'une moyenne de 11 000 ou 12 000 tonnes de maquereau par an, dont la plus grande partie sert d'appâts pour l'usage intérieur. Nous ne capturons jamais les 100 000 tonnes autorisées. Donc, il s'agit de changer notre technique de pêche pour réussir à vendre un maquereau à prix inférieur afin d'être en mesure de faire concurrence aux grands marchés du tiers-monde qui pratiquent des prix plus réalistes.

Le sénateur McGrand: À combien s'élève la prise de maquereau?

M. Bulmer: Ces dernières années, elle a atteint en moyenne entre 9 000 et 12 000 tonnes. Le nombre total de prises autorisées chaque année est d'environ 100 000 tonnes. Donc, nous ne capturons que 10 p. 100 de notre maximum autorisé.

Le sénateur McGrand: Que voulez-vous dire par crabe d'imitation?

M. Bulmer: Le poisson qui se pêche le plus au large de l'Alaska est le goberge, qui est congelé et exporté au Japon. On en extrait d'abord lorsque c'est possible, le frais pour le marché japonais, puis on retire la chair, on la hache, et on lui ajoute des blancs d'oeuf, du sucre et divers aromates, après quoi on donne à la préparation la forme d'une patte de crabe. On l'appelle alors *King Krab*, avec un «K» au lieu d'un «C», et elle est recommandée à environ la moitié du prix du crabe véritable sur les marchés de l'Amérique du Nord; mais c'est en fait de la chair de goberge capturé par la flotte japonaise au large de l'Alaska. J'ajouterai que les Japonais ont eu tant de succès avec ce procédé qu'ils produisent maintenant des imitations de pétoncle, de queue de homard et de plusieurs autres produits à partir de la chair de goberge.

Le président: Quel danger voyez-vous pour l'avenir avec ces imitations de poisson qui arrivent sur le marché?

[Text]

Mr. Bulmer: The key danger, of course, is that if and when Alaska king crab comes back in significant quantities and resupplies the markets that we have moved to, we would want to move back to our traditional crab markets, which have now been filled with low price imitations, and Canadian snow crab is going to be caught between a rock and a hard place somewhere up the road.

The Chairman: It is pretty real and enjoyable.

Mr. Bulmer: There is no question about that.

Senator Le Moyne: I would like to know why smelts are not mentioned in your presentation.

Mr. Bulmer: Freshwater smelt from Lake Erie?

Senator Le Moyne: Not freshwater smelt, but ocean smelt. Freshwater smelt is so bland that it is better not to talk about it.

Mr. Bulmer: Well, I am sorry, but the fishermen in Lake Erie would not agree with you. They market successfully large quantities to Japan every year. I did not go into all of the species, obviously, because we have about 100 and some odd out there that are commercially marketable and I did not touch on them all.

Sea smelts are caught and, in a minor way, are marketed into Japan. That is our key effort. Japan has a huge market, of course, for all kinds of seafood, but small silverskin fish which can be dried and are eaten as a cocktail appetizer, or with a bottle of beer in a bar, etc. It is a very large market. And some of the people, particularly in P.E.I. are doing their best to generate sea smelt markets, particularly in Japan.

Senator Le Moyne: Why is it so difficult to find here?

Mr. Bulmer: Most of the distribution in retail in Canada is, of course, as we all know, an oligopoly situation and you just have to generate X number of cases through Provigo or any other store or you don't stay on the computer list. Because Canadians are not big fish eaters, you just cannot get enough people going through any individual retail outlet to pull the product off the shelves in sufficient quantity that you can keep your retail distribution. It is very expensive to get that retail distribution and, then, if you lose it in a couple of months, you have to go back and you have to start the process all over again. So it really just has not been marketed domestically.

Senator Le Moyne: A supplementary, Mr. Chairman. Would you say the same about cod tongues?

Mr. Bulmer: No, I would say that the cost of labour in Newfoundland has become such that we literally cannot get people to remove cod tongues at plant level. I cannot think of any of my processors that are in that business. Most of the cod tongues that you would get in the local restaurant are removed by the fishermen or the fisherman's young lad whenever he is heading or gutting fish at the end of the dock.

[Traduction]

M. Bulmer: Le vrai danger, évidemment, est que si le *King Krab* de l'Alaska revient en quantités importantes sur les marchés que nous visons, nous voudrions revenir à nos marchés traditionnels de crabe qui seront saturés d'imitations à bas prix, et le crabe des neiges canadien risquera de ce trouver pris là au milieu.

Le président: C'est très vrai et peut prêter à litige.

M. Bulmer: Absolument.

Le sénateur Le Moyne: J'aimerais savoir pourquoi votre exposé ne fait pas état de la situation de l'éperlan.

M. Bulmer: L'éperlan d'eau douce du lac Érié?

Le sénateur Le Moyne: Non pas l'éperlan d'eau douce mais l'éperlan de mer. L'éperlan d'eau douce a tellement peu de saveur qu'il vaut mieux ne pas en parler.

M. Bulmer: Eh bien, excusez-moi, mais les pêcheurs du lac Érié ne seraient pas d'accord avec vous. Chaque année, ils écoulent de larges quantités d'éperlan d'eau douce au Japon. Évidemment, je n'ai pas étudié toutes les espèces, puisque nous en avons au moins une centaine qui sont commercialisables et je ne les ai pas toutes goûtées.

Les éperlans de mer sont surtout consommés ici et, dans une moindre mesure, vendus au Japon. Le Japon est un énorme marché, évidemment, pour toutes les espèces de fruits de mer, mais le marché des petits poissons à la chair argentée qui peuvent être séchés et mangés comme entrées ou avec une bouteille de bière dans un bar, etc., représentent un immense marché. Certains de nos pêcheurs, particulièrement ceux de l'Île-du-Prince-Édouard, font tout leur possible pour trouver de nouveaux débouchés pour l'éperlan de mer, particulièrement au Japon.

Le sénateur Le Moyne: Pourquoi est-il si difficile d'en trouver ici?

M. Bulmer: Comme nous le savons tous, au Canada, la vente au détail constitue en grande partie un oligopole; vous devez fournir «X» caisses à Provigo ou à un autre magasin ou vous disparaîsez de la liste de leurs fournisseurs. Étant donné que les Canadiens ne mangent pas beaucoup de poisson, il n'y a pas assez de consommateurs pour vider les tablettes des magasins de détail. La vente au détail revient très cher et si vous perdez votre clientèle en un ou deux mois, vous devez revenir, il faut repartir de zéro. C'est la raison pour laquelle l'espèce n'a pas été commercialisée au pays.

Le sénateur Le Moyne: Une question supplémentaire, monsieur le président. Diriez-vous la même chose des langues de morue?

M. Bulmer: Non, je dirais que le coût de la main-d'œuvre à Terre-neuve est devenu tel que nous ne pouvons littéralement pas payer des gens pour extraire les langues de morue à l'usine. Je ne crois pas qu'aucun des conditionneurs que je représente en font le commerce. La plupart des langues de morue qu'on vous servira au restaurant local sont récupérées par les pêcheurs ou par les fils de pêcheurs lorsque ceux-ci enlèvent les têtes et les viscères au bout du quai.

[Text]

Senator Le Moyne: There is no technology that could be put into place because you have the jaws also.

Mr. Bulmer: That's right, the cheeks are the best part, I agree with you but you just cannot get a price from the marketplace such that you could cover your labour costs to extract them.

Senator Le Moyne: Finally, Mr. Chairman, what about cod livers, which in certain parts of Quebec are a very high delicacy. In Rimouski, for example, try to find some.

Mr. Bulmer: Well, the only person I know who is commercially canning livers is Mr. Ed James in Hands Harbour, Newfoundland. It was a tremendous market, of course, with the vitamin D, before World War II, but later people's diets improved and overall health habits improved and you just were not getting the kids to take that teaspoon of cod liver oil every morning. As a result, the whole cod liver business just went down the scuppers.

Senator Le Moyne: It is a small select group as a matter of fact.

Mr. Bulmer: That is right.

Senator Le Moyne: What about preserves? In Rimouski they don't can it to preserve it. They boil it and add salt and they sell it in a glass container.

Mr. Bulmer: This gentleman I mentioned cans and so therefore it is shelf stable and can be purchased, yes.

Senator Le Moyne: I refer to your communication to the Technology Conference in Prince Edward Island at page 4; could you explain the third paragraph? What is the technique there involving seawater? Is it only chilled or is it frozen? It is not clear about improving the quality of the herring, mackerel in salt water.

Mr. Bulmer: I was talking there about improved handling on the boat. In response to the gentleman's question on mackerel, one of the ways that you can catch mackerel offshore and still land an acceptable product without it going rancid is to adapt your boat to champagne systems, or what they call refrigerated seawater; that's a mix of ice and water as opposed to just icing the fish. It takes the temperature of the flesh down very quickly and holds the fish at a lower temperature and you can have that boat out for three or four days and still land acceptable quality product at the dock.

Senator Le Moyne: Oh, I see, it's not frozen.

Mr. Bulmer: No, it's not frozen. It just keeps it about 29 to 31 degrees—just around the freezing point.

Senator Le Moyne: A last question, Mr. Chairman. Why do you allude in the last paragraph to the factory preserve? Why don't we use that in Canada?

Mr. Bulmer: Well, simply put, the policy of the government today has been to protect the shore jobs and they don't want

[Traduction]

Le sénateur Le Moyne: Il n'y a pas de technique qu'on puisse mettre en place, car vous avez également les joues.

M. Bulmer: C'est vrai, les joues sont la meilleure partie, je suis d'accord, mais le marché ne peut offrir le prix qui couvrirait les frais de main-d'oeuvre pour les extraire.

Le sénateur Le Moyne: Pour finir, monsieur le président, quelle est la situation du foie de morue qui, dans certaines parties du Québec par exemple, est un mets très apprécié? À Rimouski, par exemple, essayez d'en trouver.

M. Bulmer: Eh bien, la seule personne de ma connaissance qui met en boîte commercialement des foies de morue est M. Ed James de Hands Harbour à Terre-Neuve. Évidemment, grâce à la vitamine D, ce marché était florissant avant la Seconde Guerre mondiale, mais par la suite, l'alimentation et les habitudes d'hygiène générales de la population se sont améliorées. On ne voit plus d'enfants prendre leur cuillerée à café matinale d'huile de foie de morue, ce qui fait que le marché s'est effondré.

Le sénateur Le Moyne: Il s'agit d'un petit groupe choisi, en fait.

M. Bulmer: C'est exact.

Le sénateur Le Moyne: Et les conserves? À Rimouski, ils ne les mettent pas en boîte pour les conserver; ils les font bouillir, les salent et les mettent dans un contenant de verre.

M. Bulmer: Le monsieur que j'ai mentionné les met en boîtes et ils ne risquent pas de s'abîmer en rayon.

Le sénateur Le Moyne: Je me reporte à votre communication à la Conférence sur la technologie tenue à l'Île-du-Prince-Édouard, à la page 4. Pourriez-vous nous expliquer le troisième paragraphe, au sujet de la technique concernant l'eau de mer. Est-elle seulement refroidie ou est-elle congelée? Il n'est pas clair que l'eau salée améliore la qualité du hareng, ou du maquereau.

M. Bulmer: Je parlais de la manutention améliorée sur les bateaux. En réponse à la question sur le maquereau, une des façons de le capturer au large et de livrer un produit acceptable sans qu'il devienne rance est d'adapter le bateau au «système du champagne», ou encore ce qu'on appelle l'eau de mer réfrigérée; c'est-à-dire qu'on met le poisson dans un mélange d'eau et de glace au lieu de le congeler. Cette méthode permet de refroidir la chair du poisson très rapidement et de la maintenir à basse température. Ainsi, on peut la garder trois ou quatre jours sur le bateau et livrer quand même un produit acceptable à quai.

Le sénateur Le Moyne: Oh, je vois, il n'est pas congelé.

M. Bulmer: Non, il n'est pas congelé. On maintient simplement la température entre 29 et 31 degrés, juste autour du point de congélation.

Le sénateur Le Moyne: Une dernière question, monsieur le président. Pourquoi faites-vous allusion, au dernier paragraphe à la conserverie? Pourquoi n'en avons-nous pas au Canada?

M. Bulmer: Eh bien, pour répondre simplement, la politique du gouvernement actuel est de protéger les emplois sur la côte et ils ne veulent pas d'emplois dans les bateaux usines en haute

[Text]

processing jobs on the high seas and, therefore, they have not allowed that technology to be utilized.

Senator Le Moyne: It is not to our advantage, it seems.

Mr. Bulmer: Well, it is to our advantage if we want to pack some products for some markets which we cannot service now with our products. This whole question of sale of red fish to Japan has been an absolute gap in our marketing programs for years. Other people have been supplying that market using freezing and sea technology. It is the absolute best and easiest way to get an acceptable quality for Japan.

The Chairman: Are you saying that we should be concentrating on off-shore factory processing?

Mr. Bulmer: I am not saying we should concentrate on that, but I think that there is a place in the total fisheries for it. I think one of the things that has changed that makes the economics of it far more appetizing to the companies is that now that we have gone to the system of enterprise allocation, the off-shore fishery has stopped the race for the commons and, therefore, each company has a five-year plan with a known quantity of fish. That means one can utilize a factory freezer trawler over a more rational period so that one can catch one's own volume from the off-shore total allowable catch. So, I see enterprise allocation as a very big change in the policy environment such that factory freezer trawlers now make good economic sense.

The Chairman: What are your views on venture sales with foreign nations, the over-the-side sales?

We instituted the 200-mile limit after lagging, bending and threatening to chase out foreign draggers. Now, for some reason or another—and I have my own ideas on this—we are inviting foreign draggers back to buy our fish over the side. Is that not defeating our purpose?

Mr. Bulmer: The processing industry would not disagree with that logic. It always makes us upset to see a foreign factory parked in the Bay of Fundy buying herring direct. The claim is that they are there because they can afford to pay \$20 or \$30 a tonne more than the shore processor. Of course they can because they are paying their crew in soft currency, there are no taxes, there is limited capital investment, and so forth. They can certainly pay more for raw material.

The only problem we have is that the fisherman who may benefit in the short term from an over-the-side sale is the same fisherman who, when he hits the summer glut, goes to shore and tells them to take the rest of the product. The people in the herring business in Nova Scotia, as hard pressed as they are, tell us that it is difficult to keep that capital on shore when

[Traduction]

mer. Par conséquent, ils n'ont pas autorisé le recours à cette technique.

Le sénateur Le Moyne: Ce n'est pas à notre avantage, il me semble.

M. Bulmer: Eh bien, c'est à notre avantage si nous voulons conserver certains produits pour certains marchés que nous ne pouvons desservir actuellement avec nos produits. Toute cette affaire de vente de cébaste au Japon a constitué une grosse lacune dans nos programmes de commercialisation pendant des années. Le marché a été alimenté par d'autres moyens de la technique du gel et de l'eau de mer. C'est d'ailleurs la meilleure façon et la plus facile d'obtenir une qualité acceptable pour le Japon.

Le président: Vous dites que nous devrions insister sur le conditionnement en haute mer sur des bateaux-usines?

M. Bulmer: Non, mais je crois que pareille opération a sa place dans l'ensemble de l'industrie de la pêche. Le conditionnement en mer est beaucoup plus attrayant pour les compagnies sur le plan économique, c'est dû, entre autres, au fait que maintenant, nous avons adopté le système de l'allocation des contingents aux entreprises. La pêche en haute mer a mis fin à la course aux pêcheries de propriété commune et par conséquent, chaque compagnie a un plan quinquennal, et le nombre de poissons qu'elle peut capturer est contingenté. Elle peut donc utiliser un chalutier-usine équipé pour la congélation pendant une période plus longue et ainsi capturer le nombre de poissons alloué pour la pêche hauturière. Ainsi, je vois dans l'allocation des contingents par entreprise un changement important de la politique générale qui fait que l'usage de chalutiers-usines équipés pour la congélation est maintenant rentable.

Le président: Que pensez-vous de la vente en coparticipation avec des pays étrangers, de la vente sur le marché libre?

Nous avons institué la zone des 200 milles après avoir attendu trop longtemps, après avoir fait des concessions et menacé de chasser les drageurs étrangers. Maintenant, pour une raison ou une autre (et j'ai mon idée là-dessus) nous invitons les drageurs étrangers à acheter notre poisson sur le marché libre. Cela n'est-il pas contraire à notre objectif?

M. Bulmer: L'industrie du conditionnement serait d'accord avec vous. Cela nous est toujours désagréable de voir un bateau-usine étranger jeter l'ancre dans la Baie de Fundy et acheter du hareng directement des pêcheurs. On prétend qu'ils sont là parce qu'ils peuvent se permettre de verser aux pêcheurs de 20 \$ à 30 \$ de plus que les usines de conditionnement terrestres pour chaque tonne de poisson. Évidemment, ils peuvent se le permettre, parce que leurs équipages sont payés en devises faibles, parce qu'ils ne paient pas de taxe, parce que l'investissement en capital est limité et pour beaucoup d'autres raisons. Ils sont donc en mesure de payer le poisson plus cher.

Notre seul problème est que les pêcheurs qui peuvent tirer profit à court terme de la vente de leur poisson sur le marché libre sont ceux qui demanderont aux conditionneurs terrestres de leur acheter leur poisson lorsque l'été sera venu et que le marché sera saturé. Les conditionneurs de hareng de la Nouvelle-Écosse, coincés comme ils le sont, nous disent qu'il leur

[Text]

they are only asked to pick up the scraps, with factory vessels from foreign nations creaming the top of the market.

The Chairman: So we are admitting that we did not prepare ourselves for the 200-mile limit. We are now in the hostile situation where everything is on quota. We are denying people the capability. We gave subsidies to those people to build bigger boats; now we are telling them that they cannot fish after they hit their quota, which takes only eight or nine days to reach. They are obliterated for the rest of the season.

Mr. Bulmer: The department would argue that the over-the-side program is to provide additional markets for some of those larger boats. It has always been put to the processing industry in the context of providing an alternative market, usually one at a higher price, to the shore facilities.

From that point of view one could say that the department is stopping the boat owner from having the maximum opportunity. All I was trying to say was that, with some of these commodity markets, it is nice to ride them up, but I think the whole industry, both at the primary and secondary level, has to be prepared to ride them down sometimes. One cannot always give the fishermen the absolute maximum dollar by these types of artificial markets.

The Chairman: Dealing with marketing, we chose that subject as our first subject of investigation. I recognize that there have been many studies done. Do you feel that the studies on marketing were worth while? What would you like to see us do, and what should we be looking for?

I recognize that the basic need is to sell more fish, but there are problems. Can you tell us where we should direct our efforts?

Mr. Bulmer: It is certainly true that the Atlantic fisheries has been well studied over the past 50 years or so. There is no question about that; however, marketing is the guts of the business in the end. There is no sense having boats and plant capacity if there is no market for the product at a price which will allow the industry, both primary and secondary, to survive. So, we in the industry have never been upset by the number of studies that have been undertaken respecting markets. There were many questions that had to be addressed, such as foreign allocation and their utilization to access markets, and so forth. So, there are many areas for study.

I think the generic promotion program is an example that came out of an earlier task force on Atlantic fisheries, and the application of it in the domestic market, every known marketing study of it, has proven that that was a positive benefit. We were very upset when the second half of the dollars for the U.S. market were cut. I certainly hope that out of your study you recommend that some of those dollars be reinstated. That would be worth while to both the primary and secondary parts of the industry.

[Traduction]

est difficile de continuer d'investir dans des usines terrestres puisqu'ils n'ont droit qu'au poisson rejeté par les bateaux-usines étrangers qui ne prennent que le dessus du panier.

Le président: Nous admettons donc que nous nous ne sommes pas préparés aux conséquences de l'établissement d'une limite de 200 milles. Nous nous retrouvons maintenant dans une situation difficile puisque tout est contingenté. Nous interdisons aux pêcheurs de capturer autant de poissons qu'ils le pourraient. Après leur avoir octroyé des subventions pour acheter de plus gros bateaux de pêche, nous leur disons qu'ils ne peuvent pêcher plus que le nombre de poissons qui leur est alloué ce qu'ils font en huit ou neuf jours seulement, après quoi ils ne peuvent plus prendre la mer du reste de la saison.

M. Bulmer: Le ministère vous dirait que le programme de vente sur le marché libre est destiné à élargir le marché pour les pêcheurs qui ont de gros bateaux. Le programme a toujours visé à mettre à la disposition de l'industrie du conditionnement un autre marché, sur lequel les prix sont ordinairement plus élevés que sur le marché terrestre.

Sous ce rapport, on pourrait dire que le ministère empêche les propriétaires de bateaux de pêche d'en tirer le meilleur parti. Tout ce que je voulais dire, c'est qu'il est parfois profitable de vendre le poisson sur certains marchés, mais que l'industrie dans son ensemble, tant le secteur primaire que celui du conditionnement, doit s'attendre à ce que les prix tombent parfois. On ne peut continuellement donner aux pêcheurs le prix le plus élevé en usant de marchés artificiels de ce genre.

Le président: À propos de la commercialisation, nous en avons fait notre premier sujet d'enquête. Je reconnais que de nombreuses études ont été faites là-dessus. Croyez-vous que cela valait la peine? Quelle enquête aimeriez-vous que nous fassions? Quels sujets devrions-nous étudier?

Je sais que nous avons surtout besoin de trouver des moyens de vendre plus de poisson, mais cela pose des problèmes. Pourriez-vous nous dire dans quelle direction nous devrions orienter nos efforts?

M. Bulmer: Il ne fait aucun doute que les pêcheries dans l'Atlantique ont été étudiées à fond au cours des 50 dernières années. C'est incontestable; quoi qu'il en soit, la commercialisation est en fin de compte au coeur de l'industrie. Il ne sert à rien d'avoir des flottes de pêche et des usines à grande capacité si on ne peut commercialiser le produit fini à un prix permettant à l'industrie, tant les pêcheurs que les conditionneurs de survivre. L'industrie n'a donc jamais trouvé qu'on faisait trop d'études au sujet des marchés. Beaucoup de questions devaient être étudiées, notamment l'allocation de contingents de pêche à des pays étrangers et son utilisation pour nous ouvrir les marchés étrangers, etc. Il y a donc beaucoup de choses à étudier.

Je crois que le programme de promotion des produits génériques est un exemple que nous a donné l'un des premiers groupes d'étude à enquêter sur les pêches dans l'Atlantique et l'application de ce programme au marché intérieur et toutes les études qui en ont été faites ont prouvé que la méthode était avantageuse. Lorsqu'on a supprimé la deuxième moitié des subventions destinées à la création de marchés aux États-unis, nous avons très mal accueilli la nouvelle. J'espère qu'au cours de votre étude, vous recommanderez que certaines de ces sub-

[Text]

The Chairman: You made some positive comments about the growth of the resource and the great job Canada is doing in that respect. Even though some people think senators do not do anything, my old constituents are still writing to me telling me that they cannot obtain licences and that they cannot dock their boats. They ask why they are having trouble obtaining licences. They have told me that it costs them large amounts of money to run their boats, but they are not allowed to fish.

Mr. Bulmer: In Newfoundland, for example, when the 200-mile limit was instituted there were something in the order of 15,000 licensed fishermen; there are now in excess of 30,000. There has been too much of an increase in the number of fishermen. Technology has moved too fast. While I say we have done a marvellous job rebuilding that resource, unfortunately we have allowed the capacity to harvest it to expand even faster, and shore processing to handle the product has over-expanded.

So, instead of 15,000 people not making an adequate living from the resource, we now have 30,000 people not making an adequate living.

I am convinced that limited entry has to be one of the solutions to prevent over-capitalization and over-capacity in both segments.

The Chairman: I realize that the number of licensed fishermen has increased tremendously, but we promoted that. We told them to build bigger boats and even gave them subsidies to do that. Where was the leadership? The scientists tell us that we have to replenish certain areas, but where was the leadership?

Mr. Bulmer: We just got carried away with the euphoria of the 200-mile limit at the time and thought that the resource could carry any amount of investment.

As you said earlier, we made access to that resource very easy through other types of programs established to enable a person to enter the field with government subsidies rather than with his own hard-earned dollars.

The Chairman: What is Canada doing to ensure quality control? When cod was 1.5 cents a pound, it was a secondary fish food and was something only the poor people ate. Now cod is a gourmet food and is considered to be of excellent nutritional value. We are now competing with meats and in some cases we are over-priced.

One of the stigmas that I keep in mind is the fact that people are scared to go into a store to buy fish unless they are sure that it is fresh. They want to know where it came from. Have we overcome that?

[Traduction]

ventions soient rétablies. Cela aiderait les pêcheurs et les conditionneurs.

Le président: Vous vous êtes dit enthousiaste au sujet de la croissance des stocks et des efforts que le Canada déploie pour la favoriser. Certains croient que les sénateurs n'ont rien à faire, mais mes anciens commettants m'écrivent toujours pour me dire qu'ils ne peuvent pas obtenir leurs permis de pêche et qu'ils ne peuvent pourtant pas se permettre de laisser leurs bateaux au port. Ils me demandent pourquoi ils ont de la difficulté à obtenir des permis. Ils me disent que l'exploitation de leurs bateaux leur coûte très cher, mais qu'ils n'ont pas le droit de pêcher.

M. Bulmer: À Terre-Neuve, par exemple, lorsque la zone des 200 milles a été instituée, il y avait environ 15 000 pêcheurs détenteurs de permis; aujourd'hui, il y en a plus de 30 000. L'augmentation du nombre de pêcheurs a été trop forte. La technologie a évolué trop vite. J'ai dit que nous réussissions très bien à reconstituer les stocks, mais malheureusement, nous avons laissé le nombre de pêcheurs augmenter encore plus vite que les stocks avec le résultat que les usines de conditionnement terrestres ont subi une expansion trop forte.

Par conséquent, le nombre de pêcheurs qui ont de la difficulté à vivre de la pêche n'est plus de 15 000, mais de 30 000.

Je suis convaincu que la restriction du nombre de permis sera inévitablement l'une des solutions auxquelles on devra recourir pour empêcher la trop forte croissance des investissements et l'expansion trop rapide de la capacité dans les deux secteurs de l'industrie.

Le président: Je sais bien que le nombre de pêcheurs détenant un permis a prodigieusement augmenté, mais nous avons tout fait pour cela. Nous leur avons dit d'acheter de plus gros bateaux et nous leur avons même octroyé des subventions pour les aider. Pourquoi ne sommes-nous pas intervenus? Les scientifiques nous disaient qu'il fallait reconstituer les stocks de certaines espèces, mais pourquoi ne sommes-nous pas intervenus?

M. Bulmer: L'euphorie qui a suivi l'institution de la zone de 200 milles nous a fait perdre la tête à l'époque et nous avons cru que les stocks étaient suffisants pour justifier n'importe quel investissement.

Comme vous l'avez dit tout à l'heure, nous avons grandement facilité l'accès à ces stocks en établissant d'autres programmes consistant à donner des subventions aux pêcheurs pour les aider à pêcher davantage plutôt que de les laisser investir leurs propres économies.

Le président: Que fait le gouvernement pour assurer le contrôle de la qualité? Lorsque la morue coûtait 1,5 cents la livre, elle était considérée comme un poisson moindre en valeur nutritive et seuls les gens pauvres en mangeaient. Maintenant, la morue est devenue un mets raffiné, et on estime qu'elle est d'une grande valeur alimentaire. Elle concurrence maintenant la viande et, dans certains cas, son prix est exagéré.

L'un des problèmes que je constate, c'est que les gens refusent d'acheter du poisson dans un magasin s'ils ne sont pas certains qu'il est frais. Ils veulent savoir d'où il vient. Avons-nous réglé ce problème?

[Text]

For example, I see the fresh fish at Steinberg's. I see the way it is handled, and I do not want to buy it. I buy frozen fish from Marks and Spencer. Although I have lived around fishermen for many years, I still have suspicion about the quality of fresh fish sold in our stores. Am I right in my thinking? Is that a general trend that you see in Canada?

Mr. Bulmer: I might say that, five to ten years ago, a lot of people in the fish business thought that they were simply involved in that industry and not in the food industry. They did not see themselves as competing for a share of all of the human stomachs that are available in the North American and western European markets. Certainly, however, over the past three to five years, the entire industry has made massive strides forward in improved quality. I am speaking of some of the programs I mentioned in my brief having to do with boxing and icing fish at sea, bleeding and gutting, better shore-handling practices, and better in-plant throughput. We have come a long way.

One could still argue, perhaps, that we are not all the way to where we might be, but the industry has made huge strides forward in thinking of itself as being involved in the food business and in competing for the consumer's food dollar.

As to your question of fresh versus frozen, I happen to agree with you that fresh frozen fish is probably as good as, if not better than, a lot of the fresh product available. However, there is a phenomenon peculiar to North America in that people think of fresh products as being natural; restaurants want to emphasize that on their menus, and so on. A consumer trend like that must be adapted to by the industry. I might mention that I was recently in Europe with the Minister of Fisheries. Both in the U.K. and in Germany, fresh sales are going down. Frozen product is starting to replace fresh. It may be that we are just in the middle of some kind of consumer trend on this continent.

The Chairman: I may be jumping from point to point, but I wanted to mention that last week I was listening to a doctor from Boston who has been studying the effects of cholesterol on the heart. His comments made an impression on me in view of the value of fish in terms of reducing the threat of heart trouble through cutting down cholesterol intake. I called this doctor and he is going to send me three papers on the subject. Should we concentrate, in our advertising, upon educating the people about the benefits of eating fish in terms of cholesterol intake?

Mr. Bulmer: Perhaps it would be better to hear from a professor, rather than from a layman, on this point.

Ms. Mazany: I do not know whether I am more qualified to answer, Mr. Chairman. Much of the literature of the 1950s and 1960s emphasized frozen foods. That was when the freeze technology was first being developed, when Mr. Bird developed his freezing technique and Birdseye vegetables came on to the

[Traduction]

Je prends comme exemple le poisson frais vendu chez Steinberg. Je vois comment on le prépare et je ne veux pas en acheter. J'achète plutôt du poisson congelé chez Marks and Spencer. J'ai vécu de nombreuses années près des pêcheurs, mais j'ai encore des doutes sur la qualité du poisson frais vendu dans nos magasins. Ai-je raison? Est-ce là une tendance générale qu'on peut constater partout au Canada?

M. Bulmer: Je dirais qu'il y a cinq ou dix ans, beaucoup de gens dans l'industrie de la pêche se considéraient simplement comme des pêcheurs et non comme un élément de l'industrie alimentaire. Ils ne se percevaient pas comme des concurrents des autres producteurs de denrées alimentaires essayant de s'approprier une partie du marché d'Amérique du Nord et d'Europe de l'Ouest. Il est cependant certain qu'au cours des trois ou cinq dernières années, l'industrie dans son ensemble a fait des efforts énormes pour améliorer la qualité de ses produits. Je songe à certains des programmes dont j'ai parlé dans mon mémoire dans le domaine de l'emballage et de la mise en glace en mer, de la saignée et de l'éviscération du poisson, de l'amélioration de la manutention sur terre des méthodes de transformation dans les usines. Nous avons fait beaucoup de progrès.

Nous n'avons peut-être pas encore atteint l'objectif fixé, mais l'industrie a fait un immense bond en avant en se percevant comme un élément de l'industrie alimentaire et en concurrençant les autres éléments de l'industrie sur le marché de la consommation.

Quant à votre question sur le poisson frais par opposition au poisson congelé, je conviens avec vous que le poisson frais congelé est peut-être aussi bon sinon meilleur qu'une grande partie du poisson frais qui nous est offert dans les magasins. Cependant, il y a un phénomène propre à l'Amérique du Nord: les gens croient que les produits frais sont naturels; les restaurants tiennent à le souligner sur leurs menus, etc. L'industrie doit s'adapter à ce genre de mode de consommation. Dernièrement, j'étais en Europe avec le ministre des Pêches. Nous avons constaté que les ventes de poisson frais diminuent au Royaume-Uni et en Allemagne, et on y voit de plus en plus de produits congelés. Il se pourrait bien que notre continent soit balayé par une mode de consommation du même genre.

Le président: Je passe peut-être du coq à l'âne, mais je tiens à dire que la semaine dernière, j'écoutais un médecin de Boston qui étudie depuis un certain temps les effets du cholestérol sur le cœur. J'ai été frappé par ce qu'il a dit sur la valeur du poisson comme aliment lorsqu'on veut réduire sa consommation de cholestérol et du même coup les risques de maladies cardiaques. J'ai appelé ce médecin, et il va m'envoyer trois documents sur le sujet. Devrions-nous concevoir notre publicité de manière à informer les consommateurs de l'avantage qu'ils ont à manger du poisson, qui contient moins de cholestérol?

M. Bulmer: Il vaudrait peut-être mieux poser la question à un scientifique plutôt qu'à un profane.

Mme Mazany: Je suis peut-être mieux qualifiée pour répondre à la question, monsieur le président. Dans les années 50 et 60, la plupart des ouvrages sur l'alimentation vantaient les avantages des aliments congelés. C'était à l'époque de l'avènement de la technologie de la congélation, lorsque M. Bird a mis

[Text]

market, and so on. There was a real push, in advertising, towards convenience for the consumer.

What we are seeing now is a switch back to fresh and more natural foods. People are more concerned with their health in terms of exercising, and so on. That would be one selling point of fish. I think that it is part of the reason why we have seen an increase in the consumption of fish. Most people are worried about cholesterol levels. They know that, in most cases, fish has less fat than meat does.

Mr. Bulmer: I might just add, Mr. Chairman, as an ex-ad man and marketer for many years, that "you sell the sizzle and not the steak." That is the old slogan. I do not think that you want to have fish become medicinal. I would not want to see big ads emphasizing that eating fish means that you take in less cholesterol. What we are talking about here is lifestyle. The lifestyle today is a lot healthier, what with jogging, exercise regimes and that sort of thing.

The Chairman: It impressed me, though. I love sole, for instance, and I will eat it every day because I know that it is good for me. Why not stress that point? In any event, that was just a general comment.

There are problems in the fisheries in terms of getting the fish from the in-shore boat to the processor. We have moved from the old pitchfork method to the use of the most sophisticated machinery. My concern in this regard has to do with government aid in terms of quality control. How much should we concentrate on that?

Mr. Bulmer: I would certainly encourage a look at handling practices. It is critical and, regardless of whether it is a big or a small boat, I think I have already said in one of my papers that you cannot make a silk purse out of a sow's ear. The fish comes over the end of the dock and, no matter what quality level you have, after that it will only go down. Anything that can be done to encourage fishermen to improve handling practices and put a better raw material over the end of the dock is going to be an added benefit to processors. The end result will be more high quality product, packed in a better way.

The Chairman: You must be aware of the subsidies given by the government to chilling facilities. We have had Canada Works' projects through which we have built fish stores that were no good to anybody. I remember the off-again, on-again subsidies to provide the fishermen with have chilling facilities for better quality control. Why is this sort of thing done by the government on such a sporadic basis? Often the subsidies would be given for a certain period of time and, before the fishermen could even hear about it, they would be cut.

Is it your view that one of our problems is political in nature? Why can the government not realize what chilling facilities mean to quality control? Why can it not provide a normal subsidy which does not cost a great deal of money?

[Traduction]

sa technique au point et que les légumes Birdseye sont apparus sur le marché. La publicité insistait beaucoup sur les avantages de la congélation pour le consommateur. A l'heure actuelle, nous assistons à un retour aux aliments frais naturels.

Les gens se soucient plus de leur santé, font plus d'exercice, etc. Le faible taux de cholestérol du poisson pourrait être un argument de vente. J'estime que c'est en partie pour cela que la consommation de poisson a augmenté. La plupart des gens surveillent leur consommation de cholestérol. Ils savent que dans la plupart des cas, le poisson en contient moins que la viande.

M. Bulmer: Je pourrais ajouter, pour avoir déjà été publiciste et expert en mise en marché pendant de nombreuses années, que je ne crois pas qu'il serait bon de faire du poisson un aliment médicinal. Je ne voudrais pas voir de grands panneaux publicitaires disant aux gens qu'ils consomment moins de cholestérol lorsqu'ils mangent du poisson. En publicité, il est surtout question de style de vie. Aujourd'hui, l'accent est mis sur la santé, sur le jogging, l'exercice et ce genre de choses.

Le président: L'article du médecin m'avait quand même impressionné. J'adore la sole, par exemple, et j'en mange chaque jour parce que je sais que c'est bon pour moi. Pourquoi ne pas insister là-dessus dans la publicité? Quoi qu'il en soit, c'était simplement une opinion personnelle.

Le transport du poisson depuis le bateau amarré au quai jusqu'à l'usine de transformation cause certains problèmes. Nous avons abandonné la gaffe au profit d'un outillage plus perfectionné. Je songe surtout ici à l'aide financière du gouvernement dans le domaine du contrôle de la qualité. Jusqu'où devrions-nous aller à ce chapitre?

M. Bulmer: J'encouragerais certainement le gouvernement à étudier les méthodes de manutention. Elles sont d'une importance cruciale et, qu'il s'agisse d'un petit ou d'un gros bateau (et je crois l'avoir déjà mentionné dans l'un de mes documents) on ne peut faire de miracle. Le poisson glisse jusqu'au bout du pont et après cela, quelle que soit la norme de qualité observée, il ne peut que tomber. Tout ce qui sera fait pour encourager les pêcheurs à améliorer leurs méthodes de manutention et à accroître la qualité du poisson qui sort de leurs navires sera à l'avantage des conditionneurs. Cela permettra de mettre en marché un produit de meilleure qualité, mieux emballé.

Le président: Vous savez sans doute que le gouvernement subventionne la construction d'installations de refroidissement à bord des bateaux. Nous avons construit de ces réservoirs réfrigérés pour le poisson, mais ils n'ont servi à personne. C'était dans le cadre d'un projet de Canada au travail. Je me souviens des subventions tour à tour supprimées et rétablies qui visaient à aider les pêcheurs à équiper leurs bateaux de ces réservoirs pour améliorer la qualité de leur poisson. Pourquoi le gouvernement applique-t-il ces programmes de façon aussi sporadique? Les subventions étaient souvent accordées pendant une certaine période, puis supprimées avant même que les pêcheurs n'en entendent parler.

Êtes-vous d'avis qu'une partie de nos problèmes est de nature politique? Pourquoi le gouvernement ne se rend-t-il pas compte de l'importance des réservoirs réfrigérés dans le contrôle de la qualité? Pourquoi ne peut-il jamais mettre sur pied

[Text]

Should we impress upon the government the need for more help to the fishermen?

Mr. Bulmer: I suppose that the government moves in and out of some of these programs given the budget that it has at the time and according to its priorities. There is no question but that improved icing is one of the ways in which we can have better fish coming over the end of the dock.

The Chairman: You have said that we have had some application of the use of chilled seawater to improve the quality of herring, mackerel and salmon. You have said that you have converted a few boats to boxed and iced fish. The trade-off is less volume to boat but higher quality. This makes sense to me. Is this what we should be recommending?

Mr. Bulmer: That is certainly the way the industry is going. One must remember that we have been volume-driven since the introduction of the 200-mile limit. Most of our species now in Atlantic Canada are at about their biological maximum. Really, if the industry is going to get better economic returns from here on, at both the primary and secondary levels, we must get a greater dollar return out of each fish.

We have gone through a five or six-year period since the imposition of the 200-mile limit. From now on, the resource is at the top and we will have to get better yields and higher grade packs out of the fish.

The Chairman: I am impressed by your presentation on technology. In that document, you have said:

Where and what technologies can impact in this area? The first answer is more fresh fish. Packaging is the first area to concentrate on. Obviously the cryovac fresh tray packed fillets are a step in the right direction;

What is a cryovac fresh tray and why is it better than what we use now?

Mr. Bulmer: Over the last decade, the fresh fish market has been using a process called the Gen. Pack, which is a 20-pound plastic box with a seal across the top, which is trucked or flown to its destination. The guy at the other end in the retail store has to open it up, take out a couple of fillets, put them on a tray, pull the wrap over them again, and so on. The employees in the stores in Toronto do not want to handle the product. The retail store owner thinks it smells up his back room.

The cryovac tray has come along, introducing a process whereby these fillets can actually be packed right at the plant. You can have two or three fillets to a package, if you want to. It is covered with a leak-proof film. The retail trade in Canada is just eating it up as a concept, because this gets away from

[Traduction]

un programme de subventions qui ne lui coûterait pas très cher? Devrions-nous faire comprendre au gouvernement que les pêcheurs ont besoin d'une aide accrue?

M. Bulmer: J'imagine que le gouvernement appuie et abandonne alternativement certains de ses programmes selon les budgets dont il dispose sur le moment et selon ce que lui dicte ses priorités. Il ne fait aucun doute que l'amélioration de techniques de glaçage à bord des bateaux est l'un des moyens d'accroître la qualité du poisson qui est débarqué sur les quais.

Le président: Vous avez dit qu'on avait recouru dans une certaine mesure à l'utilisation de l'eau de mer glacée pour améliorer la qualité du hareng, du maquereau et du saumon. Vous avez dit aussi que vous aviez converti quelques navires de pêche en usines d'emballage et de glaçage du poisson. Cela réduit le volume des cales à poisson des bateaux, mais permet d'améliorer la qualité. Cela me semble raisonnable. Est-ce ce que nous devrions recommander?

M. Bulmer: L'industrie va de plus en plus dans cette direction. Il ne faut pas oublier que depuis l'établissement de la zone de 200 milles, on a beaucoup insisté sur le volume des bateaux. La plupart des espèces que nous trouvons maintenant le long de la côte atlantique du Canada ont presque atteint le niveau de population maximum. Il est certain que si l'industrie de la pêche tient à se rentabiliser, tant dans le secteur primaire que dans celui du conditionnement, il faudra que le poisson rapporte plus.

Il y a cinq ou six ans que la zone de 200 milles a été instituée. Les stocks sont à leur maximum et à partir de maintenant, il faudra capturer plus de poisson et améliorer la qualité des emballages.

Le président: Ce que vous avez dit sur la technologie m'a beaucoup intéressé. Dans ce document, vous avez dit ce qui suit:

Dans ce domaine, quel impact auront les techniques nouvelles? Le premier sera de permettre la vente d'une plus grande quantité de poisson frais. L'industrie doit d'abord concentrer ses efforts sur l'emballage. Il est évident que l'emballage des filets dans des plateaux refroidis est un pas dans la bonne direction;

mais en quoi consiste cette méthode et pourquoi est-elle plus avantageuse qu'une autre?

M. Bulmer: Depuis une dizaine d'années, l'industrie de la commercialisation du poisson frais utilise un procédé appelé le Gen. Pack, qui consiste à mettre le poisson dans une boîte de plastique de 20 livres dont le couvercle est scellée et qui est transportée à destination par camion ou par avion. Le détaillant doit ouvrir la boîte, sortir quelques filets, les disposer dans un plateau, les réenvelopper dans du papier transparent, etc. Les employés des magasins de Toronto ne veulent pas s'en occuper. Les détaillants trouvent que le poisson empest leurs locaux.

Puis, le plateau refroidi a fait son apparition; le procédé consiste à envelopper des plateaux de filets à l'usine de conditionnement même. Le conditionneur peut mettre deux ou trois filets par paquet s'il le désire. L'ensemble est enveloppé dans un film étanche. L'idée a suscité l'engouement de tous les pois-

[Text]

having to use expensive labour in the back room handling the fillets. The transport people like it because there is no leakage, no mess, no smell. I think it is going to be one of the things that will generally improve the distribution of fresh fish in North America.

The Chairman: You have mentioned that airlines hate the mess involved with transporting fish. It seems that Air Canada, however, is trying to promote the selling of more fish so that it can take a cargo back from Newfoundland, for example.

Mr. Bulmer: Again, our problem there was with packaging. We were using cartons with staples. If the poly bag had a leak in it, there was water running out through the staple holes. Air Canada gets very uptight when it has to ground a multimillion dollar plane to redo the wiring, and so on. We have made some strides in that area. I want to use this opportunity to plug Air Canada and its activities over the past year. Last Friday I met with the cargo manager in Toronto. On June 21 they are opening a new \$40,000 chill room in Toronto to handle fresh cargo. They are installing chill rooms in Atlantic Canada. Over the last 12 months we have had excellent co-operation from Air Canada in upgrading their facilities, both in Atlantic Canada and at the central distribution points in Toronto and Montreal.

The Chairman: What is the name of that person?

Mr. Bulmer: His name is Mr. Gary Vogen. He is cargo manager, Toronto.

The Chairman: In another paragraph, you mention that another encouraging area is fish irradiation. Would you please explain that? Senator Le Moyne, feel free to ask any supplementaries.

Senator Le Moyne: Afterwards, Mr. Chairman?

The Chairman: At any time.

Mr. Bulmer: Canada happens to have, through atomic energy, probably the best technology in the world for irradiation of food. Currently it is used in seafoods in Holland and Israel. It is just being approved as a manufacturing process in Canada. The U.S. is looking at it. It is required, certainly in the spice industry and also in the citrus industry; and it could be applied to both poultry and fresh seafoods. It would give us an extended shelf life of approximately nine to 15 days.

The Chairman: Just what happens?

Mr. Bulmer: They bombard the fresh product with gamma rays and it reduces the bacteria count, to the extent that your fillet then has less bacteria and therefore a longer shelf life.

The Chairman: And six months later we will hear some doctors say that we should not eat it because it causes cancer; and others will say it is good for us.

[Traduction]

sonniers du pays parce qu'ils n'ont plus à payer des employés pour préparer les paquets de filets. Les transporteurs préfèrent aussi cette formule parce que les paquets sont étanches et inodores, donc propres. Je crois personnellement que c'est l'un des facteurs qui amélioreront de façon générale la distribution du poisson frais en Amérique du nord.

Le président: Vous avez dit que les compagnies aériennes n'aiment pas transporter du poisson parce que c'est malpropre. Il semble cependant qu'Air Canada essaie de mousser la vente du poisson pour que ses avions puissent en rapporter de Terre-Neuve, par exemple.

M. Bulmer: Là encore, le problème était causé par l'emballage. L'industrie se servait de boîtes de carton agrafé. Si le sac de polythène était percé, de l'eau sortait du sac, emplissait la boîte, coulait par les trous des agrafes, etc. Air Canada fulmine lorsqu'elle doit garder au sol un avion de plusieurs millions de dollars pour refaire l'installation électrique. Nous avons donc fait des progrès dans ce domaine. Je tiens à profiter de l'occasion pour féliciter Air Canada des efforts qu'elle a déployés au cours de la dernière année. Vendredi dernier, j'ai rencontré le directeur du service de transport du fret, à Toronto. Le 21 juin, Air Canada va inaugurer à Toronto un nouvel entrepos frigorifique de 40 000 \$ qui servira l'entreposage des produits frais. La Compagnie en construit d'autres dans les provinces de l'Atlantique. Au cours des 12 derniers mois, Air Canada a fait preuve d'une coopération irréprochable en améliorant ses installations, tant dans les provinces de l'Atlantique qu'à ses centres de répartition du transport de Toronto et Montréal.

Le président: Quel est le nom de cette personne?

M. Bulmer: Gary Wogen. Il est chargé du transport du fret, à Toronto.

Le président: Vous avez également dit dans votre document que l'irradiation du poisson est une technique prometteuse. Pourriez-vous nous expliquer? Sénateur Le Moyne, n'hésitez pas à poser des questions supplémentaires.

Le sénateur Le Moyne: Après, monsieur le président?

Le président: N'importe quand.

M. Bulmer: Grâce à l'énergie atomique, le Canada dispose probablement de la meilleure technologie au monde dans le domaine de l'irradiation des aliments. Cette technique est utilisée actuellement pour les fruits de mer en Hollande et en Israël. Le Canada ne fait que l'approuver maintenant comme traitement. Les États-Unis étudient la question. Cette technique est certainement nécessaire dans l'industrie des épices et des agrumes; et on pourrait s'en servir pour la volaille et les fruits de mer frais. Nous pourrions ainsi le conserver de 9 à 15 jours de plus.

Le président: Comment cela se passe-t-il?

M. Bulmer: L'aliment frais est bombardé de rayons gamma qui réduisent le nombre de bactéries et l'aliment se conserve ainsi plus longtemps.

Le président: Et six mois plus tard, un médecin dira que nous ne devrions pas en manger parce que ces aliments peuvent causer le cancer; et d'autres diront que c'est bon pour nous.

[Text]

Mr. Bulmer: Current scientific information would indicate that that is not true.

The Chairman: Are there any further questions?

Senator Le Moyne: Mr. Chairman, I should like to ask a question about a fish that looks like a satchel, namely, the lump fish. I know that it is highly palatable. It looks beautiful. It has bluish white flesh with no bones. Is it abundant?

Mr. Bulmer: It is not abundant. The figure is about 8,000 to 10,000 tonnes per year.

Senator Le Moyne: What do they do with it?

Mr. Bulmer: Right now it is for roe extraction. The roe is salted and barreled and sold in Western Europe. Most of your King Oscar caviar is lump fish roe.

Senator Le Moyne: And what about the meat itself?

Mr. Bulmer: At this point, to my knowledge, the meat is not used. It is probably off to the meal plant.

Senator Le Moyne: It is well known by experts that it is good. But there is no future there?

Mr. Bulmer: I would not say that. I am not familiar enough with the subject to say that anyone has tried to market the flesh. It's a possibility.

The Chairman: Mr. Bulmer, I want to turn to the Kirby Report, and to the restructuring of the fishing industry.

Mr. Bulmer: Those are two different things. His report was on the Atlantic fisheries. After that the government asked him to move into the restructuring area.

The Chairman: The Kirby Report made some recommendations in connection with the Atlantic fishery, such as the licensing of processors and exporters. There was much said about what a great thing was going to be done on the restructuring. We ploughed in \$100 million. Three months later we poured in more money, and six months later they need more money. Can you give us your version of what is going on with the fishing industry?

Mr. Bulmer: I can give you a very short answer. First, you cannot generalize because, for example, National Sea Products, which was in similar financial straits and had some investment put into it, declared a significant profit in the first quarter of 1985. The second quarter is also looking good. So I would say that there is some indication that company A has turned the corner. But you have to keep in the back of your mind that Fishery Products International, shortly after being restructured and the groups being put together, was faced with a seven-month strike from July 19, 1984, and it did not get settled until almost the end of January 1985. As a major company sitting there, with overheads, boats tied up and the regular staff needing to be paid, there were some tremendous capital gains in that company while it faced up to its strike problems. I can tell you that for 1985 you cannot have that volume of business and be out of the selling markets for seven

[Traduction]

M. Bulmer: Selon les données scientifiques actuelles, ce n'est pas vrai.

Le président: Y a-t-il des questions?

Le sénateur Le Moyne: Monsieur le président, j'aimerais poser une question au sujet d'un poisson qui ressemble à un sac, c'est-à-dire la poule de mer. Je sais que ce poisson est très agréable au goût. Il a l'air très beau. Sa chair est d'un blanc bleuté et il n'a pas d'arêtes. Le retrouve-t-on en grande quantité?

M. Bulmer: Pas en grande quantité. Environ 8 000 à 10 000 tonnes par an.

Le sénateur Le Moyne: Qu'est-ce qu'ils en font?

M. Bulmer: Pour l'instant, on en extrait les oeufs. Ils sont salés et mis en barils et vendus en Europe de l'Ouest. La plupart de notre caviar de marque King Oscar est fait à partir d'oeufs de poule de mer.

Le sénateur Le Moyne: Que font-ils de la chair?

M. Bulmer: Pour l'instant, à ma connaissance, la chair n'est pas utilisée. Elle est probablement envoyée dans une usine de farine de poisson.

Le sénateur Le Moyne: Les spécialistes savent très bien qu'il est bon. Mais il n'y a aucun avenir pour ce poisson.

M. Bulmer: Je ne dirais pas cela. Je ne suis pas suffisamment au courant pour dire si on a déjà essayé de vendre la chair. C'est possible.

Le président: Monsieur Bulmer, j'aimerais parler maintenant du rapport Kirby, et de la restructuration de l'industrie des pêches.

M. Bulmer: Ce sont deux choses différentes. Ce rapport traitait des pêches dans l'Atlantique. Le gouvernement lui a ensuite demandé de traiter de la restructuration.

Le président: Dans son rapport, M. Kirby a formulé certaines recommandations au sujet des pêches dans l'Atlantique, comme l'octroi de licences aux conditionneurs et aux exportateurs. On a beaucoup parlé des bienfaits de la restructuration. Nous y avons consacré 100 millions de dollars. Trois mois plus tard, nous en avons encore donné, et six mois plus tard, ils avaient encore besoin d'argent. Pouvez-vous nous donner votre version de ce qui se passe dans l'industrie des pêches?

M. Bulmer: Je peux vous donner une réponse très courte. Tout d'abord, vous ne pouvez pas généraliser. Par exemple, la National Sea Products, qui avait des difficultés financières semblables et qu'il a fallu secourir, a réalisé d'importants profits au cours du premier trimestre de 1985. Les choses s'annoncent également bien pour le deuxième trimestre. On pourrait donc dire que les choses vont bien pour cette entreprise. Il ne faut pas oublier la Fishery Products International, qui a été frappée d'une grève de sept mois après sa restructuration. Elle a débuté le 19 juillet 1984 et n'a été réglée que vers la fin de janvier 1985. A cause de sa taille, l'entreprise avait d'importantes dépenses générales, ses bateaux restaient amarrés aux quais, et le personnel devait être payé, ce qui coûtait très cher pendant la grève. Je peux vous assurer que son chiffre d'affaires ne sera pas aussi élevé en 1985, étant donné qu'elle a été absente du marché pendant sept mois. Une fois la grève réglée,

[Text]

months, and the day you are back in business be able to pick up the telephone and suddenly all of your customers are waiting there with open arms waiting for you to supply them; because somehow they have had to survive for those seven months while you were not there to supply that fish. So I would say that 1985 will be a very tough year for FPI, because they have to get back into those markets, get their customers back, and find a home for their product. National Sea Products looks as though it has turned the corner early, in terms of 1985. Fishery Products had a disastrous financial year in 1984, part of the problem, I am sure, being the effect of the strike. And 1985 will be tough because it has to get back into the markets.

The Chairman: There are five recommendations from the Kirby Report. It is possible that some of them are in the process of being implemented. I would like you to comment on them. First, they recommend the licensing of processors and exporters.

Mr. Bulmer: To my knowledge, we are still a free enterprise country, and therefore if anyone wants to put capital investment into, say, the export business, and handling product, why should the Government of Canada have the right to move into that area?

The Chairman: Secondly, there is the implementation of a final product grading program. That seems to be a sensible thing to do.

Mr. Bulmer: It is a sensible thing to do. The Atlantic industry is looking at it. We have only one proviso, which is that we are not prepared to be the policemen of the entire system. We will accept end product grading and move ahead with it, and the fishermen are prepared to live with docksite grading of their raw materials. As far as we are concerned, they have to come into it concurrently.

The Chairman: Do we have the people within the Department of Fisheries and Oceans to carry that out without needing extra staff?

Mr. Bulmer: Yes. The actual grader would be a company employee, and you would only revert to inspection, the green-coat guy locally, if there were a conflict between the processor, the buyer-grader and the fishermen. In the test markets where we have tried it, there have been only one or two cases where a fisherman did not agree with the grading of his product and we had to revert to the arbitration process.

The Chairman: The next recommendation is the establishment of the Atlantic Fisheries Marketing Commission. How do you feel about that?

Mr. Bulmer: There is no place for government marketing boards and interference in this program. People say "Look at all of the agriculture boards". But the first thing I would say about those boards—

The Chairman: That was going to be my next question.

Mr. Bulmer: —is that they sell to the domestic market. The egg guys take the average price of a dozen eggs at a farm 30 miles outside of Winnipeg. That is the cost of production, and they tell the people "This is what you are going to pay for a

[Traduction]

il ne lui suffit pas de téléphoner pour que tous ses clients lui demandent de les approvisionner, parce qu'ils ont dû trouver d'autres fournisseurs pendant ce sept mois d'absence. Je dirais donc que 1985 sera une année très difficile pour cette entreprise, parce qu'elle doit reprendre ses marchés, retrouver ses clients, et vendre ses produits. Il semblerait que les choses s'annoncent bien pour la National Sea Products en 1985, mais la Fishery Products a connu une année financière désastreuse en 1984, qui est selon moi en bonne partie attribuable à la grève, et 1985 sera difficile parce qu'elle doit reprendre ses marchés.

Le président: Il y a cinq recommandations dans le rapport Kirby. Il se peut que certaines d'entre elles soient en voie d'être appliquées. J'aimerais savoir ce que vous en pensez. La première porte sur l'octroi de licences aux conditionneurs et aux exportateurs.

M. Bulmer: A ma connaissance, nous pratiquons toujours la libre entreprise au pays, et je me demande pourquoi le gouvernement du Canada aurait le droit de s'ingérer dans les affaires d'une personne qui veut investir, par exemple, dans le commerce de l'exportation, et de la manutention des produits.

Le président: La deuxième traite d'un programme de classement des produits finis. Cela me semble raisonnable.

M. Bulmer: C'est raisonnable. L'industrie des pêches dans l'Atlantique étudie cette possibilité. Nous n'avons qu'une condition, c'est que nous ne sommes pas disposés à nous occuper de la surveillance du système au complet. Nous sommes prêts à classer les produits finis et nous le ferons et les pêcheurs sont prêts à faire trier leur poisson aux quais. A notre avis, l'un ne va pas sans l'autre.

Le président: Pouvons-nous le faire à Pêches et Océans sans embaucher du personnel supplémentaire?

M. Bulmer: Oui. Un employé de l'entreprise s'occuperait du classement, et l'inspection aurait simplement lieu en cas de conflit entre le conditionneur, l'acheteur-classeur et le pêcheur. Sur les marchés où nous avons tenté l'expérience, il s'est seulement produit un ou deux cas où le pêcheur n'était pas d'accord avec le classement de son produit et où nous avons été obligés de recourir à l'arbitrage.

Le président: La recommandation suivante porte sur la création d'une Commission de commercialisation des pêches de l'Atlantique. Qu'en pensez-vous?

M. Bulmer: Il n'y a pas de place pour les offices de commercialisation du gouvernement dans ce genre de programme. Il y a déjà suffisamment d'offices de commercialisation des produits agricoles. Mais tout d'abord, ces offices...

Le président: C'était ma question suivante.

M. Bulmer: ... vendent sur le marché national. Les responsables de l'Office de commercialisation des oeufs tiennent compte du prix moyen d'une douzaine d'oeufs dans une ferme située à 30 milles de Winnipeg. C'est ce qui représente le coût

[Text]

dozen eggs in Canada." That is nice if you are selling 99 per cent of your product in Canada. None of those agricultural boards—dairy, or whatever—are successful exporters in world markets or in world competition. Secondly, the government always says "Look at the Wheat Board. There is a wonderful example of where the board is exportwise, and they do it well." Let me tell you that the Wheat Board handles the product from the primary processor. If you want a board between the fishermen and processors, then let us talk about it. But the Canadian Wheat Board does not sell Wonder Bars, it does not sell Hostess cookies, and it does not sell all the cookies and biscuits that are made from grain. When you are talking about a board after the processor operation, you are talking about handling finished products, like 1,500 products that sell in hundreds of international markets. No board could do that successfully. You would create a monster.

The Chairman: I'll accept that. The federal and industry funding of a five-year generic commercial program in North America and Europe has taken place, has it not?

Mr. Bulmer: The Canadian end of that generic promotion has taken place, and it looks like it has been successful. Unfortunately, in the November budget cuts, we lost the funds for the U. S. part of the program. That is one thing that we would like, as an industry, to see reinstituted.

The Chairman: Would you take particular note of that as something we can take up? Then there is export market development. I should not admit to this, but I did not realize there was such a program and I am really enthused about it, but we do not hear an awful lot about it, unless it appears in the paper.

Mr. Bulmer: There are numerous companies who have taken advantage of such funds to do market studies, to do market visitations and get out there and break into some new markets. It has been around for three or four years, I guess, in various forms and has been widely accessed by the fish industry and has been a very successful program.

The Chairman: It has brought out increases in sales and products and species?

Mr. Bulmer: They have a lot of documented cases on file of successful sales missions under PMD.

The Chairman: Let me give you an example of a small fishing plant, run by a man and his wife, who have become favorites of mine, because they are the perfect example of initiative, motivation, knowledge and hard work. Whenever something like this comes up, I write to them and others and ask them, "Are you aware of this program and would you like to participate?" And, this fellow, his firm's name is White Fisheries, told me he asked to go on the recent seminar, and they said, "Of course you can come, but you have to pay your own way." And yet others are invited without having to pay.

[Traduction]

de production, et ils disent aux Canadiens que c'est le montant qu'ils paieront la douzaine d'oeufs. C'est très bien si vous vendez 99 p. 100 de vos produits au Canada. Aucun des offices de commercialisation, des produits laitiers, ou autres, ne remporte de grands succès sur les marchés d'exportation ou sur la scène internationale. Deuxièmement, le gouvernement nous rappelle toujours le cas de la Commission canadienne du blé. Il s'agit d'un très bel exemple d'un office qui s'occupe d'exportation, et elle s'en tire bien. La Commission canadienne du blé s'occupe du produit de la transformation primaire. Si vous voulez un office de commercialisation entre les pêcheurs et les conditionneurs, alors nous allons en parler. Mais la Commission canadienne du blé ne vend pas de Wonder Bars, de croustilles Hostess, et ne vend pas tous les biscuits qui sont faits de céréales. Lorsque vous parlez d'un office de commercialisation après le conditionnement, vous parlez de manipuler des produits finis. Il s'agit de 1 500 produits vendus sur des centaines de marchés internationaux. Aucun office de commercialisation n'y arriverait. Il s'agirait d'un monstre.

Le président: J'accepte votre argument. Une campagne de promotion des produits génériques financée par le gouvernement fédéral et l'industrie a été entreprise en Amérique du Nord et en Europe, n'est-ce pas?

M. Bulmer: La campagne de promotion a été réalisée au Canada, et elle a réussi. Malheureusement, suite aux réductions de budget annoncées en novembre, nous avons perdu les fonds destinés à la promotion sur le marché américain. L'industrie voudrait que ces fonds soient accordés à nouveau.

Le président: Voudriez-vous en prendre note, nous pourrions en reparler. Il y a ensuite le développement des marchés d'exportation, je ne devrais pas l'admettre, mais je ne m'étais pas rendu compte qu'il existait un tel programme et j'en suis vraiment enthousiaste, mais nous n'en entendons pas beaucoup parler, jusqu'à ce que les journaux en parlent.

M. Bulmer: De nombreuses entreprises ont profité des fonds du PDME pour mener des études de marché, faire des essais et se lancer sur de nouveaux marchés. Le programme existe depuis trois ou quatre ans, j'imagine, sous différentes formes, et l'industrie du poisson s'y est beaucoup intéressée, et le programme a remporté beaucoup de succès.

Le président: Ce qui a donné lieu à des augmentations des ventes, des produits et des espèces?

M. Bulmer: Ils ont beaucoup de dossiers concernant les missions de vente qui ont réussi grâce au PDME.

Le président: J'aimerais vous citer en exemple une petite usine de poisson exploitée par un homme et sa femme, qui sont devenus mes préférés, parce qu'ils sont l'exemple parfait de l'esprit d'initiative, de la motivation, du savoir-faire et de l'ardeur au travail. Lorsqu'un programme de ce genre est mis sur pied, je leur écris ainsi qu'à d'autres pour leur demander s'ils sont au courant et s'ils veulent y participer. Un représentant de la compagnie White Fisheries m'a fait savoir qu'il avait demandé s'il pouvait participer au récent colloque et qu'on lui avait répondu qu'il pouvait y aller mais qu'il devait payer ses propres dépenses, alors que d'autres avaient été invités à y participer gratuitement.

[Text]

The same chap is putting any profits he makes back into new equipment and improved equipment, and he bought one of these air pumps recently. Now, in Newfoundland today it is very difficult, in some wharves, to take the boats in because of ice. So in Port aux Choix we have Fisheries Products and he wanted to land fish there and take it under the boat with his air pump, but he was refused. Apparently, they feel that the problem is that he is interfering with the Department of Fisheries getting all the catch. Do you hear of any such examples? Are we being discriminated against already because we want the big companies to get all the fish and so we try to beat the little inshore fellow who is trying to make a living?

Mr. Bulmer: It is hard to comment on something that specific, I mean, I don't know what seminar Mr. White was trying to attend.

The Chairman: It was the one in Texas promoting eels or something.

Mr. Bulmer: Well, you would have to deal directly with External Affairs and the group that handles committees.

The Chairman: I will, but I just wanted to—

Mr. Bulmer: In terms of off-floating fish, if Mr. White has shore or dock capacity or whatever, I do not think the system is being run to the advantage of the large companies over the small companies. I can remember hearing lots of stories that go the other way, that some systems that are in place do try to give an advantage to the smaller people over the bigger ones.

The Chairman: If I write to the Minister of Fisheries on this, I will get an acknowledgment letter in a month saying, "Thank you very much for your inquiry," and they send my letter down to the fellow who gave the order for Mr. White's fisheries not to dock in the first place. So three months later after Mr. White has gone out of business, he gets an answer saying "We are sorry, we feel he was not discriminated against," but the problem is solved anyway because the man is out of business. This is what is going on in the fishing industries. I have seen it for 17 years. I am just making a comment, and I do not want to cry on your shoulder, but this is one of the problems that I see with the whole marketing system and the way in which the fishery could be of help to the little fellow who now has to go on welfare.

Mr. Bulmer: My only response to that would be that the Minister of Fisheries spoke at our annual conference down in Montreal three weeks ago, and one of his comments off the cuff was that in the month of April he had received 2,000 direct inquiries in written form to his office and he was averaging 75 phone calls a day. It certainly has been my experience that the Ministry of Fisheries is trying to run the most open door accessible policy in the world. But, let's face it, in this fish business there are a tremendous number of constituents out there, each with unique problems, and it is very difficult for the minister to make that response time any shorter than it is.

The Chairman: On a comparative basis, I get just as many calls, and with only one secretary I have to reply to all of them. But I have an open door policy just the same as everybody else.

[Traduction]

Ce même monsieur réinvestit tous ses profits en achetant du nouveau matériel perfectionné. A l'heure actuelle, il est très difficile à Terre-Neuve de s'approcher de certains quais à cause des glaces. Nous avons donc à Port au Choix des produits de la pêche et il voulait y accoster pour débarquer son poisson, mais on le lui a refusé. Ils sembleraient croire que c'est parce qu'il empêche le ministère des Pêches d'avoir toutes les prises. Avez-vous des exemples de cas de ce genre? Est-ce que nous faisons déjà l'objet de discrimination parce que nous essayons de donner tout le poisson aux grosses compagnies et de faire disparaître les petits pêcheurs côtiers qui essaient de gagner leur vie?

M. Bulmer: Il est difficile de faire des observations au sujet d'un cas aussi précis, en fait, je ne sais pas à quel colloque M. White voulait assister.

Le président: C'était je crois, le colloque au Texas sur la promotion des anguilles.

M. Bulmer: Et bien, il faudrait s'adresser directement aux Affaires extérieures et au groupe qui s'occupe des comités.

Le président: Je le ferai, mais je voulais seulement...

M. Bulmer: Pour ce qui est de décharger le poisson, j' imagine que si M. White a une place dans un quai ou autre, je ne crois pas que le système fonctionne à l'avantage des grandes entreprises au détriment des petites. Je me souviens d'avoir entendu beaucoup d'histoires dans l'autre sens, que certains systèmes actuels accordent l'avantage aux petites entreprises par rapport aux grandes.

Le président: Si j'écris au ministre des Pêches à ce sujet, je recevrai un accusé de réception dans un mois pour me remercier d'avoir posé la question, et ils enverront ensuite la lettre à celui qui a donné l'ordre de ne pas laisser le bateau de M. White accoster. Il lui a dit qu'il ne pouvait pas accoster. Alors trois mois plus tard, lorsque M. White ne sera plus en affaires, on lui dira que c'est dommage, qu'il n'y avait pas eu de discrimination, ce qui ne règlera pas le problème, parce que le monsieur aura perdu son commerce. Et c'est ce qui se passe dans l'industrie de la pêche. Je vois ce genre de situations depuis 17 ans, je ne veux pas pleurer sur votre épaule, mais il s'agit à mon avis de l'un des problèmes du système de commercialisation du poisson et on pourrait aider le petit commerçant qui est maintenant obligé de recourir au bien-être social.

M. Bulmer: Tout ce que je pourrais répondre à cela, c'est que le ministre des Pêches a pris la parole à l'occasion de notre conférence annuelle à Montréal il y a trois semaines, et selon l'une des ses observations, il a reçu en avril 2 000 demandes de renseignements par écrit à son bureau et il recevait en moyenne 75 appels téléphoniques par jour. Je suis certain que le ministère des Pêches essaie d'être aussi accessible que possible. Malheureusement, les pêcheurs sont en très grand nombre, et chacun a ses problèmes particuliers, et le ministre pourrait difficilement réduire davantage le temps de réponse.

Le président: A titre de comparaison, je reçois autant d'appels, j'ai seulement une secrétaire, et je dois répondre à toutes les demandes. J'essaie d'être aussi accessible que tous les autres.

[Text]

Ms. Mazany, could you review that auction again from start to finish. Where did the auction arise from and what advantages does this have over what is going on now in the fishing industry. I remember one of my colleagues years ago favoured the auction system for Canada. Could you just review it in layman's terms, and get it through my thick head, what goes on at the auction?

Ms. Mazany: Well, the auction usually arises when you do not have a known cost or a known price of a fish. It is just to establish a price. Historically, there has been an auction for at least 100 years in Boston. It was where the fishermen brought in the fish and then the buyers would buy it and then a price would be set down and that was that. What has happened, of course, is that less and less fish is being landed in Boston, but because Boston is the main marketing area for fish caught in New England and imported from Canada, even that market has still maintained its power there. Mind you, this is just for fresh caught fish. Fresh fillets and frozen fish go through separate marketing channels. What you have now is something like 10 regular buyers and then 20 peripheral buyers, who come into the auction to get their fish, but at the same time they are buying from other suppliers from Maine, Canada and other states. They take the price that is set on the basis of the boats that have come in that day, although there may only be one boat in or there may be only five boats in. They take that price and from that there is almost a whole hierarchy of prices that get established whether your fish happens to come from Maine or elsewhere.

The Chairman: Where is the fish when it is landed? Do the buyers go over and say, "Well, that's nice fish, I want to offer—"

Ms. Mazany: No, it is still on the boat. So what happens is that a price is set for the fish on the auction. Then they go to the boats.

The Chairman: They set the price before they look at the fish.

Ms. Mazany: That is right.

The Chairman: We all know what is coming.

Ms. Mazany: The captains have a reputation for selling high quality fish but they do have the right to renegotiate the price, so if they say, "Well, this isn't large haddock, this is just small haddock," they can reset the price. There is a slight difference in Boston. You have to buy the whole boat load so you often get reselling, because you buy the whole boat load and you don't want all the various species, so you sell it someplace else. It is an anomaly because you have this auction that is setting the price for the whole system.

Portland, Maine, is setting up its own auction because the Maine fishermen feel that the price they receive in Boston does not truly reflect the supply and demand conditions. Starting this fall, they will have their own auction.

There are those who would like to see an auction in south-west Nova Scotia linked up to the Portland auction so that the

[Traduction]

Madame Mazany, pourriez-vous m'expliquer encore depuis le début le principe de la vente aux enchères. Quelle est son origine et quels sont les avantages par rapport à ce qui se passe maintenant dans l'industrie des pêches. Je me souviens qu'il y a quelques années l'un de mes collègues était en faveur de la vente aux enchères pour le Canada. Pourriez-vous nous expliquer en termes simples pour que je comprenne bien ce qu'il se passe lors d'une vente aux enchères?

Mme Mazany: Habituellement la vente aux enchères a lieu lorsqu'aucun coût ou prix n'est connu pour un poisson, il s'agit tout simplement de fixer un prix. Traditionnellement, le poisson est vendu aux enchères à Boston depuis au moins 100 ans; les pêcheurs amènent leur poisson et les acheteurs l'achètent, et le prix est ensuite fixé en conséquence. Évidemment, de moins en moins de poisson est débarqué à Boston, mais parce que Boston est le principal centre de commercialisation du poisson de la Nouvelle-Angleterre et même du Canada, le marché a toujours le même pouvoir, mais on y vend seulement le poisson fraîchement capturé. Les filets de poisson frais et le poisson congelé ne sont pas commercialisés de la même façon. Il y a environ 10 acheteurs habituels et 20 acheteurs secondaires qui prennent leur poisson à la vente aux enchères, mais ils en achètent en même temps chez d'autres fournisseurs du Maine, du Canada et d'autres États. Le prix est fixé selon les bateaux qui sont entrés ce jour-là, de sorte qu'il peut y avoir seulement un bateau ou seulement cinq bateaux, et l'on retrouve ensuite une vraie échelle des prix qui sont fixés à partir de là, selon que le poisson provient du Maine ou d'ailleurs.

Le président: Où se trouve le poisson lorsqu'il arrive? Les acheteurs l'examinent-ils pour offrir un prix?

Mme Mazany: Non, le poisson est toujours sur le bateau, et le prix est fixé à la vente aux enchères. Ils se rendent ensuite sur les bateaux.

Le président: Ils fixent le prix avant de voir le poisson.

Mme Mazany: C'est exact.

Le président: Nous savons tous ce qui s'en vient.

Mme Mazany: Il est reconnu que les capitaines vendent du poisson de qualité, mais ils ont le droit de renégocier le prix lorsqu'ils trouvent que l'aiglefin n'est pas aussi gros que prévu. Il y a une petite différence à Boston; vous devez acheter tout ce qu'il y a à bord du bateau, mais si vous ne le voulez pas au complet, alors vous en revendez une partie. C'est un peu anormal, parce que la vente aux enchères fixe le prix pour l'ensemble des ventes.

Les habitants de Portland, au Maine, vont mettre sur pied leur propre vente aux enchères parce que les pêcheurs de cet État estiment que le prix qu'ils touchent à Boston ne correspond pas réellement aux conditions de l'offre et de la demande. Ils auront leur propre vente aux enchères à partir de cet automne.

Certains aimeraient mettre sur pied une vente aux enchères dans le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse qui serait liée à celle

[Text]

price of fish will be electronically moved around, but that is a long way off. There are people who would like to see that, though.

The Chairman: As far as lobster are concerned, the process is simply one of a telephone call and the product being shipped from Nova Scotia or Newfoundland, is it?

Ms. Mazany: Yes. There are regular customers for that product.

The Chairman: I want to get back to the cost of fish, Mr. Bulmer. Why is fish so expensive? I recognize that it is highly priced because of the cost of fuel and equipment, but what is the labour intensity? What does the fisherman get out of it? What is denying us from selling our fish?

Mr. Bulmer: The simple economics of it are that the income is the volume times the price. Therefore, if there are too many fishermen landing small quantities, they must receive a higher price per pound to end up with a satisfactory and reasonable net income. So, the actual over-capacity has impacts on the price that any individual must receive because he is receiving less of the pie in terms of the volume end of the equation.

The second thing you must remember is that fish, just like beef, or other food products, is priced whole over the dock. If a processor is packing frozen fillets, that processor has less to sell. So, depending on the species, that processor is running anywhere from 33 to a maximum of 42 per cent yield. That means that if the processor is buying fish at 50 cents a pound, the flush cost alone, without any other factors, is \$1.50. That is based on the yield factor alone.

Of course, we pay what are considered to be good wages, anywhere from \$5 to \$8 an hour in Newfoundland. There are fairly expensive transportation costs as well. If one is in the frozen fish business, one has to use trucks with freezer capability, which are very expensive.

Finally, retailers demand a high margin on frozen fish products because of the cost of running a freezer counter in a retail store. Obviously, that is the most expensive area to run in a retail store. I do not have any hard data, but the last time I looked at the numbers they seemed to indicate that a retailer was looking for something in the neighbourhood of 42 to 48 per cent margin on frozen fish fillets, and something in the neighbourhood of 22 per cent overall for the meat counter, and something in the neighbourhood of 7 per cent on poultry.

What he says is that if he does not receive those margins for a certain number of square feet of his frozen counter, he will sell pizza, orange juice, or other products. He is not in the retail business for the good of his health. All of that adds up to a fairly expensive retail product.

The Chairman: There is no way around that other than to provide government subsidies.

Mr. Bulmer: God forbid!

The Chairman: What danger is there in keeping fish on a frozen counter during the day and, when it does not sell that

[Traduction]

de Portland afin que les prix du poisson puissent être comparés par des moyens électroniques, mais cela ne se fera pas tout de suite. Certains aimeraient toutefois que cela se réalise.

Le président: En ce qui concerne le homard, on procède par simple appel téléphonique, et le produit est envoyé de la Nouvelle-Écosse ou de Terre-Neuve, n'est-ce pas?

Mme Mazany: Oui. Il y a des clients réguliers pour ce produit.

Le président: J'aimerais en revenir au coût du poisson, monsieur Bulmer. Pourquoi coûte-t-il si cher? Je reconnais que le prix est élevé en raison du coût du carburant et du matériel, mais quelle proportion du coût est consacrée à la main-d'oeuvre? Qu'est-ce que le pêcheur en retire? Qu'est-ce qui nous empêche de vendre notre poisson?

M. Bulmer: En termes économiques simples, le revenu est égal au volume multiplié par le prix. Par conséquent, si un trop grand nombre de pêcheurs produisent des petites quantités, ils doivent demander un prix plus élevé la livre pour toucher un revenu net satisfaisant et raisonnable. Par conséquent, la capacité excessive actuelle se répercute sur le prix que le particulier doit exiger parce que sa part de l'ensemble des prises est plus petite.

Il faut également se rappeler que le prix du poisson, tout comme celui du bœuf ou des autres produits alimentaires, est fixé sur le quai. Le conditionneur qui emballe des filets congelés vend moins de poisson. Ainsi, selon les espèces, le conditionneur obtient un rendement se situant quelque part entre 33 et 42 pour cent, au plus. C'est donc dire que s'il achète du poisson à 50 cents la livre, il lui en coûte 1,50 \$, simplement pour arriver et ce sans tenir compte d'aucun autre facteur que celui du rendement.

Bien entendu, nous versons des salaires jugés bons, allant de 5 \$ à 8 \$ l'heure à Terre-Neuve. Les coûts du transport aussi sont assez élevés. De plus, le commerce du poisson congelé exige l'achat de camions réfrigérés qui coûtent très chers.

Enfin, les détaillants exigent une marge élevée sur les produits du poisson congelé en raison des coûts d'exploitation des comptoirs de produits congelés dans les commerces de détail. C'est bien sûr ce qui coûte le plus cher à exploiter dans ces magasins. Je n'ai pas de données précises là-dessus, mais la dernière fois que j'ai examiné les chiffres, ils semblaient indiquer qu'un détaillant demandait une marge se situant autour de 42 à 48 pour cent pour les filets de poisson congelés, une d'environ 22 pour cent pour les viandes et une d'environ 7 pour cent pour la volaille.

Le détaillant soutient que s'il n'obtient pas ces marges pour le nombre de pieds carrés de son comptoir de produits congelés, il vendra de la pizza, du jus d'orange ou d'autres produits surgelés. Il ne fait pas ce métier pour des prunes. En somme, le poisson est un produit de détail assez cher.

Le président: Il n'y a pas d'autre solution que de verser des subventions gouvernementales.

M. Bulmer: Dieu nous en garde!

Le président: Est-il dangereux de remettre au congélateur le poisson qui ne s'est pas vendu durant la journée et de le remet-

[Text]

day, putting it back in the freezer and putting it out the next day with the stale fish on top of the fresher fish?

Mr. Bulmer: Merchandising of fresh seafood in retail chains is not as well done as is the merchandising of grocery products or produce. The department is trying its best to distribute training pamphlets and conduct training seminars so that retailers can get their employees to understand what happens when fresh fish is mishandled or the temperatures are not kept constant.

Of course, the problem that usually occurs is that fish is put into a meat counter. Retailers like to run their fresh meat counters at 38 degrees because it gives red meat a nice glow and makes it look appetizing, but the worst thing one can do to a fresh fish fillet is leave it sitting all day at a temperature of 38 degrees. It keeps better at 32 degrees. However, in many cases, retailers use the same frozen counter for displaying fresh meat and fresh fish.

The Chairman: What about hamburger outlets? Why have fish-type franchises failed while hamburger outlets have succeeded?

Mr. Bulmer: The problem with seafood in general is that we have to build new consumers and get higher per capita consumption from each of the consumers we have.

In the fish restaurant trade there is a fixed volume of people, and that is fine if there are only two seafood restaurants in town, but when three more are opened, the number of consumers is reduced, which means that traffic counts are down. So, the basic task is to go back to the consumer and build more.

The Chairman: Did I see one of your papers concentrating on getting students to eat fish products?

Mr. Bulmer: We are working very hard through the North Atlantic Seafood Association in the United States to improve the quality of fish put out through the school lunch programs. We think that is one of the areas where we are currently turning children off fish products with the result that we are losing future consumers.

The Chairman: They are the ones who are eating hamburgers and chicken nuggets.

Mr. Bulmer: We have to get the school systems to handle the product better and give them a better fishburger when the children are in school so that they will continue to eat fish products when they leave.

The Chairman: At one time the saltfish market was the saviour of the inshore fishermen. What is the situation with respect to the saltfish market today? Are there still the traditional markets of Spain and Portugal competing with us?

Mr. Bulmer: Let me take that subject from the general to the specific.

From a general point of view, saltfish consumption has declined on a world-wide basis. There are fewer and fewer consumers willing to slack out salt filets for 48 hours and change

[Traduction]

tre dans le comptoir le lendemain pour le vendre avant le poisson frais du jour?

M. Bulmer: Le commerce des fruits de mer frais dans les supermarchés n'est pas fait autant dans les règles que le commerce des produits alimentaires ou des fruits et légumes. Le ministère fait tout ce qu'il peut pour distribuer des brochures d'information et tenir des séances de formation pour que les détaillants puissent faire comprendre à leurs employés les répercussions de la mauvaise conservation du poisson ou des fluctuations de température sur le poisson frais.

Évidemment, les commerçants ont la mauvaise habitude de conserver le poisson dans le comptoir des viandes. Les détaillants tiennent leurs comptoirs de viande fraîche à 38 degrés pour donner à la viande une belle apparence et la rendre appétissante, mais pour un filet de poisson frais, il n'y a rien de pire. Il se conserve à 32 degrés. Pourtant, dans bien des cas, les détaillants utilisent le même comptoir pour la viande et le poisson frais.

Le président: Que dire des restaurants-minute où l'on vend des hamburgers? Pourquoi ceux qui se spécialisent dans les produits du poisson ont-ils fait faillite alors que les autres font des affaires florissantes?

M. Bulmer: Pour tous les fruits de mer en général, il faut constituer une nouvelle clientèle et augmenter la consommation de poisson de chaque consommateur actuel.

La clientèle des restaurants de fruits de mer est stable, ce qui ne pose pas de problème quand il n'y a que deux restaurants du genre en ville, mais s'il s'en ouvre trois autres, les cinq disputeront la même clientèle et le chiffre d'affaires de chacun diminuera. Il faut donc commencer par augmenter le nombre des consommateurs.

Le président: Il n'y a pas un de vos mémoires qui cherche à faire la promotion des produits du poisson auprès des étudiants?

M. Bulmer: La North Atlantic Seafood Association des États-Unis cherche activement à améliorer la qualité du poisson vendu le midi dans les écoles. Nous pensons que c'est un des endroits où nous dégoûtons les enfants du poisson et perdons d'éventuels consommateurs.

Le président: Ce sont eux qui mangent des hamburgers et des croquettes de poulet.

M. Bulmer: Nous devons amener les écoles à mieux conserver le poisson et à préparer de meilleurs filets de poisson pour que les étudiants continuent à en manger à la fin de leurs études.

Le président: Il fut un temps où le marché du poisson salé a permis de sauver les pêcheurs côtiers. Quelle est la situation aujourd'hui? Notre marché est-il toujours en concurrence avec ceux de l'Espagne et du Portugal?

M. Bulmer: Permettez-moi d'aller du général au particulier.

En général, la consommation mondiale de poisson salé a baissé. Il y a de moins en moins de consommateurs qui sont prêts à faire tremper les filets salés pendant 48 heures et à

[Text]

water, even in traditional markets such as kitchen, there has been an overall world-wide decline.

To be more specific, we are in a trade war with Spain. They do not get allocations in our zone; we do not get many sales in their markets. As an industry, we are prepared to live with that.

Portugal has been our number one volume market for wet salt cod. As I said, we have concerns that that country will have to move under all of the existing European Economic Community marketing régimes in 1986 when they enter that organization. That has possible negative implications for our sales to Portugal. We are trying to work with the Portuguese to understand how we will access their market in 1986.

Of course, there is also this nasty little business in the United States in that one particular company—a Portuguese nationalist, as a matter of fact—has opened up in Puerto Rico and has filed for dumping margins against us. As you are probably aware, the final dumping margins were ruled on on May 14. We have an industry average of 20.4 per cent dumping duty that has to be applied to all sales inside the boundary of the United States.

Unfortunately, we still have to get through the injury process with the International Trade Commission. It is my sincere hope—perhaps even more than my sincere hope—that they will find that this one particular company located in Puerto Rico, which we claim to have been unviable from day one, has not been injured by our sales.

So, the picture for saltfish is not that rosy, although it is still big business on a world-wide basis, but the long-term trend is going the wrong way, and we will have to find other ways to pack that fish.

The Chairman: We have had the bad experience of famine in African countries. Is there any type of fish we could ship to those countries that would be acceptable to their diets?

Mr. Bulmer: Mr. Chairman, you have just hit on an excellent area which I should have thought of myself. If this committee has one area they can help the industry in, it is to continue to increase, where possible, and bring pressure to bear on, the fish component of the world food programs through CIDA.

CIDA has been co-operative; it has expanded its volume from somewhere in the area of \$7 million to \$30 million in fish over the past three years, but there is still room to grow. Specifically on the question of Africa, the canned sardines and mackerel are all acceptable products. They are shelf-stable and provide not only the protein out of the fish but the calories out of the oil in which they are packed. They are excellent sorts of product.

The Chairman: Do we have any problems in terms of inventory on a Canada-wide basis? Would you be privy to the number of tonnes or pounds that are being held from one year to the next?

[Traduction]

changer l'eau, même en Espagne et au Portugal. Comme les femmes veulent passer moins de temps à la cuisine, la consommation a baissé partout dans le monde. De façon plus précise, nous menons une guerre commerciale à l'Espagne.

En effet, les Espagnols ne peuvent venir pêcher dans notre zone et nous vendons peu sur leurs marchés. Notre industrie est prête à s'accomoder de cette situation.

Le Portugal a été notre principal importateur pour la morue salée, en termes de volume. Comme je l'ai dit, nous craignons qu'il ait à suivre tous les autres régimes de commercialisation de la Communauté économique européenne quand il en fera partie en 1986. Cette situation pourrait nuire à nos ventes au Portugal. Nous tentons de déterminer avec les Portugais quelle sera notre situation sur leur marché en 1986.

Il y a aussi cette sale affaire aux États-Unis, où une entreprise, des nationalistes portugais, à vrai dire, s'est installée à Porto Rico et a déposé une plainte contre nous au sujet des marges de dumping. Comme vous le savez sans doute, ces marges ont été fixées le 14 mai. Dans notre industrie, la moyenne a été établie à 20,4 p. 100 pour les droits sur le dumping qui doivent s'appliquer à toutes les ventes faites à l'intérieur des frontières américaines.

Malheureusement, l'affaire doit encore être instruite pour dommages devant l'Organisation internationale du commerce. J'espère sincèrement, et même plus, qu'il sera prouvé que cette entreprise de Porto Rico, qui d'après nous n'est pas viable depuis le premier jour, n'a pas été lésée par nos ventes.

Donc, la situation du poisson salé n'est pas reluisante, même si ce marché reste important sur le plan mondial, mais la tendance à long terme est peu encourageante et il nous faudra trouver d'autres façons de conditionner ce poisson.

Le président: Pourrions-nous envoyer ce genre de poisson dans les pays d'Afrique qui ont connu la famine; cette nourriture conviendrait-elle à leur régime alimentaire?

M. Bulmer: Monsieur le président, vous venez de toucher un point important dont j'aurais dû parler. Le comité peut-être utile à notre industrie s'il exerce des pressions pour que soit augmenté, dans la mesure du possible, le volume de poisson dans les programmes mondiaux d'alimentation dont s'occupe l'ACDI.

L'ACDI nous a bien aidé; elle a accru son volume de poisson qui est passé d'environ 7 millions à 30 millions de dollars au cours des trois dernières années, mais il est encore possible de l'augmenter davantage. Pour ce qui est plus particulièrement de l'Afrique, les sardines et le maquereau en conserve sont des produits acceptables pour la population. Ils se conservent bien et en plus d'être une source de protéines; l'huile dans laquelle ils baignent est aussi une source de calories. Ce sont d'excellents produits.

Le président: Les stocks canadiens posent-ils un problème? Êtes-vous au courant du nombre de tonnes ou de livres qui sont conservées d'une année à l'autre?

[Text]

Mr. Bulmer: Yes. There are some basic statistics that are available. We went into 1985 with lower than traditional frozen inventories, either in Canada or in the U.S. You are probably referring to the situation going into 1984, where we had inventory levels that were probably 100 per cent over what we would consider to be normal for that time of the year. That really came from the trend in currencies that started at that point. We had heavy Danish exports to the United States and increased exports from Norway, from South America, and so on. The distribution system just was not using them up fast enough.

I am not aware of any severe inventory problems at the present time, however.

The Chairman: I wonder whether the members of the staff have any questions?

Mr. Pierre Touchette, Research Branch, Library of Parliament: Mr. Chairman, I wonder whether Ms. Manzany could describe the market dynamics at the local level as between the fishermen and the processors, with particular emphasis on the extent to which collective bargaining is used in Canada?

Ms. Mazany: Most of the collective bargaining is done in Newfoundland, through the Newfoundland Food, Fishermen and Allied Workers Union. Perhaps Mr. Bulmer could tell me whether there are any fishermen's unions in Nova Scotia.

Mr. Bulmer: No. In Nova Scotia there is a fishermen's federation, which deals with policy issues.

Ms. Mazany: That is right; there is no union in Nova Scotia. Then, in New Brunswick, there is the UMF.

Mr. Bulmer: No, it is the MFU.

Ms. Mazany: That is right, the Maritime Fishermen's Union. Most of my work has been done in Nova Scotia. There, during the summertime, they tend to set a fixed price for the fish for the summer. The fisherman is thereby protected from any fluctuations, since he does have a stable income, but he also does not receive any profit if there is an increase in price. That is something that has developed over many years.

Mr. Touchette: The MFU has gone for two years without any agreement with the processors' association. Members of that union were complaining to the effect that National Sea had too much market power and was able to manipulate prices or impose its prices on the smaller members of the buyers' and processors' association. Is there any truth to that?

Ms. Mazany: It depends on where you are. If you are down in a port where there is a fair number of buyers, then obviously there is more competition among the buyers to get the fish. If you are in a port that has only one buyer, then you do not have a lot of choice. You will sell to him and you will take his price.

This is not something that can be changed over the long run. The fishermen must live with those people in that community. They can, however, eventually look for other buyers or ask other buyers to come in. Over the short run, certainly, the processors have a bit more market power, particularly if they

[Traduction]

M. Bulmer: Oui. Nous avons les chiffres à ce sujet. Au début de 1985, les stocks de produits congelés étaient inférieurs à la normale, tant au Canada qu'aux États-Unis. Vous faites probablement allusion à 1984, alors que le niveau des stocks était peut-être cent pour cent supérieur à ce qu'il aurait dû être à cette époque de l'année. Cette situation était due à la tendance des devises à ce moment-là. Les produits du Danemark inondaient les États-Unis et il y avait plus d'exportations en permanence de la Norvège et de l'Amérique du Sud, notamment. Le système de distribution ne parvenait pas à les écouler assez rapidement.

Autant que je sache, il n'y a pas de problème grave à l'heure actuelle au sujet des stocks.

Le président: Des membres du personnel auraient-ils des questions à poser?

M. Pierre Touchette, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement: Monsieur le président, Mme Manzany pourrait-elle nous décrire la situation du marché à l'échelon local, entre les pêcheurs et les conditionneurs, en expliquant plus particulièrement dans quelle mesure on a recours à la négociation collective au Canada?

Mme Mazany: Les négociations collectives se font surtout à Terre-Neuve par l'intermédiaire du Newfoundland Food, et du Fishermen and Allied Workers Union. M. Bulmer pourrait peut-être nous dire s'il existe des syndicats de pêcheurs en Nouvelle-Écosse.

M. Bulmer: Non. En Nouvelle-Écosse, il y a une fédération de pêcheurs qui s'occupe des grandes orientations.

Mme Mazany: C'est juste; il n'y a pas de syndicat en Nouvelle-Écosse. Puis, au Nouveau-Brunswick, il y a le UMF.

M. Bulmer: Non, le MFU.

Mme Mazany: C'est juste, le Maritime Fishermen's Union. J'ai travaillé surtout en Nouvelle-Écosse. Dans cette province, durant l'été, on a tendance à établir un prix fixe pour le poisson qui sera vendu pendant la saison. Le pêcheur est en quelque sorte protégé contre la fluctuation des prix étant donné qu'il n'a pas de revenu stable, mais, par ailleurs, il ne fait aucun profit si les prix augmentent. Le système a été mis au point au fil des années.

M. Touchette: Le MFU n'a pas conclu d'accord depuis deux ans avec l'association des conditionneurs. Les membres du syndicat se sont plaints que National Sea avait trop de pouvoir sur le marché et pouvait manipuler les prix ou imposer les siens aux membres moins influents de l'association des acheteurs et des conditionneurs. Est-ce vrai?

Mme Mazany: Tout dépend où vous pêchez. S'il s'agit d'un port où il y a un bon nombre d'acheteurs de poisson, la concurrence est évidemment plus vive. S'il n'y a qu'un seul acheteur, le choix est limité. Il faudra lui vendre à son prix.

On ne peut rien y faire avant longtemps. Pêcheurs et acheteurs sont appelés à se côtoyer. Les pêcheurs peuvent toutefois chercher d'autres clients ou en inviter à venir acheter leurs produits. A court terme, il est certain que les conditionneurs ont un peu plus de pouvoir sur le marché, surtout s'ils sont les seuls

[Text]

are the only buyers. There are, however, certain dynamics that come into play. There are many things that go on that are not price related. I have in mind, for example, the providing of employment to other people in the fisherman's family or the provision of wharfage, bait or storage facilities. There are many factors that come into play.

I know that a lot of fishermen will sometimes complain about the power that the processors have. I think, however, that it really does depend on each individual's situation. I have also spoken with fishermen who are happy, who like the ties they have with their processors and who would not sell to anyone else.

It will depend on the market, as well. Take the halibut market for example. There are about 12 boats that go out. Essentially, they have a boat auction where they call the different processors to see what price they are going to get. They will then sell to that processor offering the highest price.

Mr. Bulmer: I will give you the short answer to your question, and it is this: It is sheer and utter nonsense to think that National Sea is setting any kind of shore price in New Brunswick in the MFU area. First, National Sea may be a big corporation, but it has one plant in Shippagan. If you were to go down that coast where the MFU is functioning, you would see about 50 different plants along the shore line. One National Sea plant sitting in that area is not setting any price.

Secondly, the bottom line in this business is that the market dynamics will, finally, dictate the price of raw material. One simply has to consider the crab phenomenon. Looking at three years' history of crab prices on the north shore of New Brunswick, it can be seen that it has gone from 35 cents to 80 cents a pound to the fishermen in payment for raw material.

National Sea is not controlling the dynamics of crab prices in the MFU region on the north shore of New Brunswick.

Mr. Touchette: Your point is well taken, but I was thinking, in particular, of the lobster fishery that opened this spring. In that case, the processors eventually ended up paying what the fishermen had originally been asking for in their negotiations. It seems to me that, to reduce conflict between both groups, it might be better to negotiate prices with arbitration, if necessary, possibly on the basis of a preliminary payment to be followed by a final payment. Perhaps that would help the development of a more orderly fishing season.

Mr. Bulmer: I do not think that it is my job to intrude in the collective bargaining process in New Brunswick, but obviously, if the end result was that the fishermen got their opening request, then they are pretty good bargainers. They cannot be too hard done by at the hands of the processors.

Mr. Touchette: This is, possibly, my last question. The import penetration into the fish processing industry has gone up from 19 per cent in 1966 to 45 per cent in 1982. Does the industry undertake any monitoring of imports? That increase in import penetration amounts to the loss of approximately \$200 million in sales on the domestic market.

Mr. Bulmer: That is correct.

[Traduction]

acheteurs. Il y a toutefois d'autres facteurs qui entrent en jeu et qui n'ont aucun rapport avec les prix. Je pense par exemple à l'emploi d'autres membres de la famille du pêcheur, aux droits de quai, aux appâts et aux entrepôts.

Il y a bien des facteurs qui entrent en ligne de compte. Je sais que beaucoup de pêcheurs se plaignent parfois du pouvoir dont jouissent les conditionneurs. Je pense toutefois que tout dépend de la situation de chacun. Je me suis entretenu avec des pêcheurs heureux de leur sort qui sont en bons termes avec les conditionneurs et qui ne vendraient à personne d'autre qu'eux.

Tout dépend aussi du marché. Dans le cas de l'aiglefin par exemple, il y a environ 12 bateaux qui partent pêcher. Les pêcheurs font une criée pour connaître les prix que les différents conditionneurs leur offriront. Puis, ils vendent au plus offrant.

M. Bulmer: Je vais vous répondre brièvement en disant qu'il est complètement insensé de croire que National Sea établit un prix au Nouveau-Brunswick là où le MFU est actif. Premièrement, National Sea est peut-être une grosse entreprise, mais elle a une seule usine à Shippagan. Plus bas, le long de la côte où le MFU est actif, il y a environ 50 usines différentes. La seule usine de National Sea ne peut se permettre de fixer les prix.

Deuxièmement, en fin de compte, ce sont les forces du marché qui dictent le prix des prises. Il suffit de s'arrêter au phénomène du crabe. En trois ans, sur la côte nord du Nouveau-Brunswick, le prix que les pêcheurs obtiennent pour le crabe qu'il pêchent est passé à 35 à 80 cents la livre.

Ce n'est pas National Sea qui contrôle l'évolution des prix du crabe dans cette région.

M. Touchette: Je vois bien ce que vous voulez dire, mais je pensais plus particulièrement à la pêche du homard qui a commencé ce printemps-ci. Dans ce cas, les conditionneurs finissent par payer le premier prix exigé par les pêcheurs au cours des négociations. Pour atténuer les conflits entre les deux parties, il serait peut-être mieux, à mon avis, de recourir à l'arbitrage pour la négociation des prix en songeant peut-être à prévoir deux paiements. Ainsi, la saison de pêche pourrait peut-être être mieux organisée.

M. Bulmer: Je ne crois pas qu'il soit de mon ressort de m'ingérer dans le processus de négociations collectives du Nouveau-Brunswick, mais, de toute évidence, si les pêcheurs finissent pas obtenir le prix demandé à l'ouverture, ils savent manœuvrer. Ils ne doivent pas être trop mal traités par les conditionneurs.

M. Touchette: Je passe maintenant à ce qui devrait être ma dernière question. Les importations dans l'industrie du conditionnement du poisson sont passées de 19 pour cent en 1966 et 45 pour cent en 1982. L'industrie exerce-t-elle un contrôle sur les importations? Cette augmentation représente une perte d'environ 200 millions de dollars pour les ventes sur le marché national.

M. Bulmer: C'est exact.

[Text]

Mr. Touchette: If the fish processors were to monitor imports, perhaps they could engage in a little import substitution, thereby increasing their sales.

Ms. Mazany: Perhaps I could respond to that by saying that a lot of the imports are of species that we cannot get here in Canada. I would be interested in that sort of breakdown, because it will have a bearing on the figure you cited.

Mr. Touchette: That is the point of my question. Can you explain this? What are the factors causing this?

Mr. Bulmer: Well, the consumer demand for a shrimp cocktail containing five great, big, jumbo shrimp hanging over the edge of the glass might have something to do with it. Unfortunately, the shrimp in Canada are *pandalus borealis*—they are little, wee fellows. If people are willing to pay \$5 or \$6 for a shrimp cocktail and that shrimp is caught in Louisiana or is farmed in Uruguay, then that is what the consumer should get.

One thing this industry believes in is that it is involved in free trade. We live by the market and by exporting our product to other markets. We do not talk out of both sides of our mouth. We do not say that we want to close our Canadian borders and have some kind of protection system in place while, at the same time, we export 80 per cent of our product. We are not upset that 40 per cent of the supplies of seafood in Canada come from offshore. As far as we are concerned, that is the give and take of international trade, and that is the way it should be.

The Chairman: I think that Mr. Buchanan, who appeared before this committee previously, gave us some figures on the importation of fish in terms of the species and the amounts. I think the dollar amount was \$350 million.

Mr. Bulmer: I might mention that tuna is a big import. Tuna is not caught in the Canadian zone.

The Chairman: On behalf of the other member of the committee, I want to thank the witnesses for appearing this morning. I hope that we might have the opportunity to call upon their expert advice on other occasions.

Mr. Bulmer: It is always a pleasure to be here, Mr. Chairman. We are willing to come back at any time.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Touchette: Si les conditionneurs contrôlaient les importations, ils pourraient y substituer leurs produits et augmenter leurs ventes.

Mme Mazany: Permettez-moi de vous répondre en disant que, dans une large mesure, nous importons des espèces que nous ne produisons pas ici au Canada. J'aimerais bien savoir quelle en est la proportion pour établir un rapport avec les chiffres que vous citez.

M. Touchette: C'est justement ma question. Pouvez-vous expliquer cette situation? Quelles en sont les causes?

M. Bulmer: Voici, le cas où le consommateur qui veut avoir un coquetel de crevettes géantes suspendues au bol peut expliquer une partie du problème. Malheureusement, les crevettes du Canada sont des *pandalus borealis*, qui sont minuscules. Si le consommateur est prêt à payer 5 \$ à 6 \$ pour des crevettes pêchées en Louisiane ou produites en Uruguay, on va les lui offrir.

Notre industrie croit au libre-échange. Nous vivons du marché et exportons nos produits sur les marchés étrangers. Il n'est pas question qu'il y ait deux poids deux mesures. Nous ne pouvons pas d'un côté, fermer nos frontières et mettre en place un système de protectionnisme national et, d'un autre côté, exporter 80 pour cent de notre produit. Nous ne sommes pas inquiets de savoir que 40 p. 100 des stocks de fruits de mer au Canada sont pêchés au large des côtes. Pour nous, ce sont les règles du commerce international qui le veulent ainsi.

Le président: Je pense que M. Buchanan, qui est déjà venu témoigner devant notre comité, nous a donné des chiffres sur les espèces de poisson importées et le montant des importations. Je pense qu'elles étaient évaluées à 350 millions de dollars.

M. Bulmer: Nous sommes par exemple de gros importateurs de thon. Et le thon n'est pas pêché dans la zone canadienne.

Le président: Au nom des autres membres du comité, je tiens à remercier les témoins qui ont comparu devant nous ce matin. J'espère que nous aurons encore l'occasion de faire appel à leurs précieux conseils.

M. Bulmer: C'est chaque fois un plaisir pour nous d'être parmi vous, monsieur le président, et nous sommes prêts à revenir.

La séance est levée.

APPENDIX "AGR 11-A"

**PRESENTATION
TO
STANDING SENATE COMMITTEE
ON
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTS
ON
"THE MARKETING OF FISH IN CANADA"**

JUNE 4, 1985

OTTAWA

**R.W. Bulmer
President
Fisheries Council of Canada**

Mr. Chairman & Senators:

Today I would like to touch on several areas of marketing. My emphasis will be Atlantic Canada because Mr. Buchanan of British Columbia Packers has already met with you. However, I would be prepared to try and answer questions on any areas you are interested in.

I would like to broad brush the following areas: the resource base of the Atlantic, the Canadian domestic market, the U.S.A., Western Europe, Japan and finally other markets.

First the resource base of Atlantic Canada is very healthy. In fact, the growth of our resources since the 200-mile limit makes us the envy of the world and the credit must go to people such as Senators, LeBlanc and DeBane. We have built our groundfish stocks such that cod landings, for example, have grown from 250,000 tonnes in 1977 to just over 600,000 tonnes last year. Of course, Canadian fishermen and processors have been successful in catching and marketing these increased volumes. This is a fact that we in Atlantic Canada too often forget. We talk about our failures but successfully marketing these kinds of volume increases is to the credit of our total industry.

Looking at groundfish in total I personally feel that the light is at the end of the tunnel in a couple of years because our key competitors in Scandinavia do not have any major resource increases available to them. The last major underutilized groundfish resource is off Alaska. The U.S.A. industry is building new freezer boats every year to further exploit this resource. This new supply to the U.S.A. is something we will have to follow closely.

Looking at pelagic species in the Atlantic we see herring in serious difficulties and mackerel underutilized. When I entered the industry in 1978 Canada and the Baltic had the only large herring resources. We used every technique of a short market to run prices up, including over-the-side sales, lack of grading, and industry-wide pricing. These programs worked until the North Sea, Norway and Iceland production started again. Now prices are one half of what they were in 1978 or '79, and European buyers will source their supplies fresh from Europe forcing us to find other end markets for herring. In the case of mackerel we have never been able to compete in Third World markets such as Nigeria or Egypt or the East Bloc because we have restricted ourselves to low volumes, catching technology and resultant high priced non-competitive products.

Looking quickly at shellfish we have had major market growth in shellfish, and squid. Some of our gains, like herring, have not been due to our marketing expertise so much as someone else's failure. Atlantic snow crab is a good example. Since the king crab in Alaska failed three years ago we have moved snow crab up in price at the primary and secondary levels and increased crab cluster sales to Japan.

The bottom line is that imitation crab has moved in to fill the lower priced market. In 1979 Japan exported five million pounds to the U.S.A., last year imitation crab product exports to the U.S.A. approached 60 million pounds.

These examples in herring and crab show that commodity markets can have peaks and valleys. It wasn't wrong that herring reached 65¢ in 1979 but governments and fishermen have to understand that you have to ride prices down as well as up. No marketing system can change this, in commodity marketing.

Let me now turn to the domestic market. Per capita consumption in Canada has been stable at around seventeen pounds. Two years ago the Department of Fisheries and Oceans started a full scale domestic program of generic advertising. The results have been impressive. Top of mind awareness of seafood is up 12%. Sales of frozen groundfish are up 6% and even canned tuna is up 13%. The government is to be commended for these efforts and it has proved to the Canadian industry that direct marketing pressure can impact positively on sales. I'm now seeing smaller companies such as Sable Fisheries or Comeau's Seafoods take a direct interest in improving distribution and sales in the Canadian market.

However, given our volume of resource we are and must continue to be an export industry. In spite of currencies in Europe or U.S.A. market protectionism, the Atlantic seafood industry must export or die.

The U.S.A. is our key market. It represents 52% of total exports, over 75% of Atlantic exports and well over 80% of groundfish exports.

The U.S.A. market unfortunately is not showing per capita growth. In fact, in 1910 American's consumed 11.2 pounds of seafood per capita; in 1983 this was up to a mere 12.8 pounds per capita. This seafood volume would compare in 1983 to red meats at 137 pounds and poultry at 65 pounds.

In this relatively stable consumption market we, as Canadians, are seeing increased competition due to the strong U.S.A. dollar. Scallops are coming in from Iceland, Scotland, Japan and now Peru. Our share of market is falling and so are prices. I have already touched on imitation crab. In groundfish last year Denmark was the number two supplier after Canada and ahead of Iceland.

We are also seeing in the U.S.A. a strong trend to fresh fish. While fresh groundfish is an excellent benefit to the few in Canada who can supply it, fresh groundfish sales are not without problems. Some I might mention today are: (1) artificially high resource prices (2) fresh substituting for frozen product (3) capital intensive shore processors can not compete on raw material (4) increasing market protectionism activity by U.S.A. fishermen.

After the mixed blessing of a growing demand for fresh fish I want to touch on the seemingly stable or declining growth in meals out of home in the U.S.A. The school lunch program, a major user of cod blocks, is in decline. The traffic counts through such key commercial seafood outlets as Long John Silver's are down, and finally, products such as Chicken McNuggets, are cutting into fish's share of menus at this key block user. We have our work cut out for us in the U.S.A. in terms of new products, better distribution, and better consumer marketing programs.

In Western Europe the sad story is one of substitute products and currency devaluations. I've touched on herring already. In the groundfish area we are hanging in with increased cod sales to the U.K. in spite of the falling pound sterling but at little or no profits to the processors. The one bright spot has been increased cod sales to Portugal over the past years. However, with Portugal entering the E.E.C. in 1986 even this market has some clouds hanging over it.

Japan has been an exception to the tight markets we face in most other areas or species. In fact, in 1984 it moved to \$233 million in sales, marginally ahead of the entire E.E.C. This market was made up of herring roe and salmon from British Columbia but from Atlantic Canada's point of view, bought major volumes of crab, herring roe, capelin and started for the first time to buy shore-processed redfish.

The other markets are spread between East Bloc markets and Third World markets. Neither of these options should be considered as long term viable growing markets. The East Bloc is a market only as long as they receive allocations in our zone. They can buy substitute products in world markets cheaper than we as Canadians can supply them. The day they don't get significant allocations is the day they are gone as buyers.

Similarly, the Third World markets such as Egypt or Nigeria will not pay the Canadian realities of our price of raw material or plant labour. Our lack of penetration of these markets is not due to bad marketing or lack of effort but simply that we are not cost competitive to suppliers such as South America or the East Bloc high seas fleet.

So where are we today as Canadian marketers. Well the simple answer is not too different than where we were a number of years ago. We are dependent on the U.S.A. market. A weakening of the U.S.A. dollar would firstly make the U.S.A. market less competitive but at the same time would reduce our returns as Canadian sellers. Secondly, a weaker U.S.A. dollar would make us more competitive in Europe. We need more promotion dollars in both Canada and the U.S.A. to get per capita consumption up. We need to take advantage of the fresh fish demand while at the same time developing new and better products from frozen fish. And finally, we must never delude ourselves that some government agency or beaurocrat could ever hope to be responsive to the complex international market situations that private processors and sellers face every day.

I thank you for your time and hopefully I can expand on these or any other points of interest in the question period.

APPENDIX "AGR 11-B"

Statement*

before the Senate Committee on Agriculture, Fisheries
and Forests, Ottawa, June 4, 1985

by

R. L. Mazany

* The material presented in this statement is based on work by the author and her colleague, R. F. Neill, Carleton University.

Much attention has been paid in fisheries economics to the externalities¹ in harvesting due to the common property nature of the resource. Less attention has been paid to externalities in the marketing of fish. It can be argued that marketing externalities are as important in explaining the problems of the fisheries as any common property externality in harvesting.

Many of the seemingly inefficient (from an economic point of view) market arrangements in the fishing industry arise from what has been termed "uncertainty and small numbers exchange" (Wilson, 1980). These arrangements, however, have not fully solved the problem of distribution. This appears largely to be due to asymmetries in market power, which appears to be weighted in favor of the buyers, regardless of market level.² There is also a large amount of historical and cultural inertia which affects market relations.

At the port market level, there exist a number of informal, stable, and reciprocal arrangements between individual buyers and sellers (Wilson, 1980; Kearney, 1983; Steinberg, 1984). Fishermen may attach themselves to particular buyers, bringing all their catch to them. Processors accept that fish regardless of quality, species, or state of the market. Processors may offer financial assistance or

¹ An externality, which can be beneficial or harmful, occurs when a transaction benefits or harms a third party, who does not pay for the benefit or is not compensated for the harm done. The classic example is pollution. A "market failure" is said to occur in the case of an externality because there is no market, and hence no price, for the harm or benefit. An alternative way of looking at the problem is that social and private costs (benefits) diverge, so that the private market solution is not necessarily the socially optimal solution.

² Thus agents that both buy and sell will have more market power in the market in which they buy than in the market in which they sell.

employ members of the fisherman's family in the processing plant. These ties exist to reduce risk against short-run changes in the fish stocks or in market demand. They also mean it can be difficult to change patterns of production in the face of long-run market changes. Because of these arrangements, what appears to be monopsonistic exploitation can sometimes be explained as mutually beneficial ties. The role of tied relationships is an area that needs further investigation.

At the wholesale level, where the processors are sellers rather than buyers, the situation is somewhat different. There is a distance between buyers and sellers that is not merely geographic. The ties tend to be more formal, less concerned with risk-sharing. Cultural and historical ties still exist. But there is more opportunity for opportunistic behavior at this level than at the port market level. As one moves up towards the final market, the market power on the part of the buyer becomes increasingly greater. This is relevant because the greater the market power, the better the ability of an agent to capture the profits from the transactions.

For Atlantic Canada, the primary market for fish products is the export market. Of the countries to which Canada exports, the U.S. remains the largest customer for most fish products. Most of my research to date has concentrated on the market for fresh whole (dressed) groundfish. I will limit my remarks today to that market. In the U.S., the market for fresh whole groundfish is dominated by two auctions: Boston and New Bedford. Due to historical accident, as well as to its area population of approximately 11 million people, Boston, in particular, plays a dominant role in setting fresh whole fish prices

in the New England area.

Auctions have usually arisen in situations where costs and value are not well known a priori. The auction then serves to establish a value for the product. The mere existence of an auction does not, however, guarantee that all relevant information will be brought to bear on the formation of price such that a competitive result occurs. Asymmetrical knowledge of market conditions, collusion among bidders, and control of the auction by one side or the other will affect the outcome.

These factors can be found in the operation of the Boston Fish Exchange. Only about five percent of New England's catch is landed in Boston. Yet, because the Boston metropolitan area represents the largest demand for fish in New England, most fish caught in New England, and a large part of imported fish, are consumed in the Boston area. Thus, from the demand side, Boston fish brokers and wholesalers tend to have sizeable market power.

Approximately five to seven boats still land at the Boston Fish Pier. These boats have a reputation for landing high quality fish, which is destined primarily for the "white cloth" restaurant trade. On the buyer side, there are approximately thirty buyers, of whom approximately ten buy regularly from the Exchange. Of these ten, five buy all of their fish from boats landing in Boston. The rest of the buyers use the auction to fill in gaps in supply from other suppliers. More importantly, many attend without intending to buy. They attend only to find out the auction prices so that they know what prices to pay their suppliers from other ports.

The "board price", or price established by the auction, is the

price paid to the Boston fishermen, and represents a price for very high quality fish. The board price, however, can be renegotiated dockside as the fish is unloaded, if it is felt that quality or size is less than the expected standards. The board price also serves as a reference price for fish supplied from other ports. Fish is trucked in to the Boston Fish Pier daily from Maine and other New England states, and from Canada. Prices received for these fish are generally 10-15 cents per pound lower, and sometimes much less, than the board price. The reasons given are that the fish is not as fresh (since it has been trucked) and/or that it is of lower quality (due to poor handling practices, seal worm, and other reasons).

Although Canadian fish and fish from other ports do not enter the auction directly, there is an interplay between prices and the supply of fish from non-Boston sources. Even though trucked fish prices are set in reference to the board price, trucked fish do influence the auction price indirectly. Often buyers will have already contracted for a certain amount of Canadian, Maine, and other New England fish before they enter the auction. In this case, the amount is contracted for, with the understanding that the price will depend upon the price set in the auction.

This pre-auction contracting has two effects on auction prices. First, the demand of the buyers in the auction is lowered, causing auction prices to fall (all other things equal). Second, since the price to be paid on the contracted fish is determined relative to the auction price, the buyers have an incentive to keep the auction price low in order to lower the price that must be paid on the contracted fish. Supply considerations will also affect price. A large amount of

trucked fish or several boats landing at once can glut the market, causing prices to fall. If few boats land or there are few trucked fish, prices tend to rise.

Unlike their American counterparts, few Canadian fishermen sell directly to the New England market. Most sell to Canadian processors who then sell to the Boston market. Processors supplying the fresh whole fish market fall into two general categories: those with freezing capacity and those without. For processors with freezing capacity, the fresh whole fish market is often only a supplementary market. It is used only if the price of fresh whole fish, relative to frozen fish, is high enough to warrant shipping fresh. This is often true in the winter months.³ Since U.S. (and Canadian) landings are down in the winter and demand is up, prices tend to rise. Canadian processors respond to this rise in price by shipping more fresh fish to Boston. From the point of view of the American processor and wholesaler, this is beneficial since it allows them to maintain a continuity of supply they would not otherwise have.

Processors who do not have the capability to freeze their product usually salt the fish. Some salt the majority of fish they process, entering the fresh market only peripherally; others sell fresh fish as a main product line. Those who sell primarily saltfish enter the fresh fish market for the following reason. Canadian processors buy the whole load of the fishermen, whether they want all of the species caught or not. Not all groundfish, however, can be salted. Cod, followed by pollock and hake, are the major species salted. Any load

~~~~~

<sup>3</sup> This was also true for most of 1983 and 1984 when there were large frozen inventories.

of cod, however, also includes other species of groundfish. There is, in general, no market for salt haddock or salt flatfish. Given a lack of freezing facilities, the only choices the processor has are to dispose of the haddock and flatfish on the fresh fish market or to sell to another processor with freezing capacity. In most cases, the processor can make more money from selling to the fresh fish market.

Whole fresh fish are sold almost exclusively through brokers. In theory, the price received by the Canadian processor depends on the price the broker receives minus a commission (5 percent, on average) and handling fee (\$U.S. 0.01/lb.). For year-round operations, little attention is paid to the price in Boston in winter when deciding to ship fresh fish since processors know price will be high. In summer, when prices fall, closer attention is paid. If the Boston price is too low, the processors will sell to other Canadian processors with freezing capacity and/or for local consumption rather than truck the fish to Boston.

There is still much work to be done to develop an better understanding of the market mechanisms of the fishing industry. The price determination process is not as straightforward as it might appear. One must be careful, however, not to view marketing as the sole cause of Atlantic Canada's fishing industry's problems. The fishing industry is a rich tapestry of intricately interwoven threads. There is no single solution to the problems of the industry.

References

- Kearney, J.F. (1983). Common Tragedies: A Study of Resource Access in the Bay of Fundy Herring Fisheries, M.A. Thesis, Institute for Resource and Environmental Studies, Dalhousie University, Halifax.
- Steinberg, C. (1984). "Structure and Price Determination in Maritimes' Port Markets: A Study of Fishermen/Buyer Relations", Canadian Industry Report of Fisheries and Aquatic Sciences, no. 149, Ottawa.
- Wilson, J.A. (1980). "Adaptation to Uncertainty and Small Numbers Exchange: The New England Fresh Fish Market", Bell Journal of Economics, 11(2), 491-504.



APPENDICE «AGR 11-A»

MÉMOIRE  
PRÉSENTÉ AU  
COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DE  
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS  
SUR  
"LA COMMERCIALISATION DU POISSON AU CANADA"

LE 4 JUIN 1985  
OTTAWA

R.W. Bulmer  
Président  
Conseil canadien des pêches

Monsieur le président et honorables sénateurs:

Aujourd'hui, j'aimerais aborder plusieurs aspects de la commercialisation. Je m'attacherai tout particulièrement à la région atlantique du Canada parce que M. Buchanan de la British Columbia Packers est déjà venu vous rencontrer. Toutefois, je serai disposé à essayer de répondre aux questions que vous voudrez bien me poser, dans quelque domaine qui puisse vous intéresser.

J'aimerais brosser rapidement le tableau des régions suivantes: les ressources de l'Atlantique, le marché intérieur canadien, les États-Unis, l'Europe de l'Ouest, le Japon et enfin, d'autres marchés.

Premièrement, la situation des ressources de la région atlantique du Canada est excellente. En fait, la croissance de nos ressources depuis que la limite de 200 milles a été imposée excite l'envie du monde entier et il faut en remercier les sénateurs LeBlanc et DeBané. Nous avons constitué nos stocks de poisson de fond de telle sorte que les arrivages de morue, par exemple, sont passés de 250 000 tonnes en 1977 à 600 000 tonnes l'an dernier, et les pêcheurs et les conditionneurs canadiens ont réussi à capturer et à commercialiser ces volumes accrus de poisson. Il s'agit d'un fait que nous qui habitons la région atlantique du Canada oublions trop souvent. Si d'une part nous évoquons nos échecs, il faut aussi reconnaître qu'avoir réussi à commercialiser de telles quantités est tout à l'honneur de l'ensemble de notre industrie.

Pour ce qui est du poisson de fond en général, j'estime personnellement que le problème sera résolu d'ici deux ans, parce que les ressources de nos principaux concurrents en Scandinavie n'augmenteront pas suffisamment. Les dernières grandes ressources de poissons de fond sous-exploitées se trouvent au large de l'Alaska. L'industrie américaine construit de nouveaux bateaux congélateurs chaque année pour exploiter davantage cette ressource. Nous devons surveiller de près ce nouveau mode d'approvisionnement pour les États-Unis.

Quant aux espèces pélagiques de l'Atlantique, nous croyons que le hareng est en sérieuse difficulté et que le maquereau est sous-exploité. Lorsque je suis arrivé dans cette industrie en 1978, le Canada et la Baltique avaient les seules ressources importantes de hareng. Nous utilisions toutes les techniques rattachées à un marché où il y a une pénurie pour faire monter les prix, y compris les ventes directes, l'absence de classification, et l'établissement des prix à l'échelle de l'industrie. Ces programmes ont fonctionné jusqu'à ce que la mer du Nord, la Norvège et l'Islande relancent leur production. Maintenant les prix correspondent à la moitié de ce qu'ils étaient en 1978 ou 1979, et les acheteurs européens s'approvisionnent en poisson frais en Europe nous forçant ainsi à trouver d'autres débouchés pour le hareng. Dans le cas du maquereau, nous n'avons jamais pu concurrencer sur les marchés du Tiers monde, tel le Nigéria ou l'Égypte ou le Bloc des pays de l'Est, parce que nous nous sommes limités à de faibles volumes, nous avons adopté une technologie de capture qui a entraîné des prix élevés et qui a rendu nos produits non concurrentiels.



Si nous examinons brièvement la pêche des coquillages, nous pouvons constater une croissance remarquable du marché pour les coquillages et le calmar. Certains de nos gains, comme dans le cas du hareng, ne sont pas attribuables à notre compétence en matière de commercialisation mais plutôt à l'échec d'un concurrent. Le crabe des neiges de l'Atlantique en est un bon exemple. Depuis l'échec du crabe royal de l'Alaska il y a trois ans, nous avons fait grimper le prix du crabe des neiges aux niveaux primaire et secondaire et en avons augmenté les ventes globales au Japon.

En fait, les imitations de crabe sont venues combler la demande du marché pour un produit à prix inférieur. En 1979, le Japon en a exporté 5 millions de livres aux États-Unis, et l'an dernier les exportations de produits d'imitation de crabe aux États-Unis atteignaient presque 60 millions de livres.

Ces exemples, notamment ceux du hareng et du crabe, démontrent que les marchés des denrées peuvent connaître des hauts et des bas. Il ne s'agissait pas d'une erreur lorsque le hareng a atteint 65 cents en 1979, mais les gouvernements et les pêcheurs doivent comprendre qu'il faut s'adapter aux baisses de prix tout comme aux hausses. Comme il s'agit de la commercialisation des denrées, aucun système de commercialisation ne peut changer cela.

Passons maintenant au marché intérieur. La consommation par tête au Canada a été stable et s'est fixée aux environs de 17 livres. Il y a deux ans, le ministère des Pêches et Océans a lancé un programme national de grande envergure pour faire connaître les espèces de poisson. Les résultats ont été impressionnants. Le niveau de sensibilisation du consommateur en ce qui concerne les fruits de mer a augmenté de 12 p. 100. Les ventes de poisson de fond congelé ont augmenté de 6 p. 100 et même celles de thon en conserve, de 13 p. 100. Le gouvernement doit être loué pour ses efforts et il a prouvé à l'industrie canadienne que les pressions de commercialisation directes peuvent agir positivement sur les ventes. Je constate maintenant que les plus petites sociétés comme Sable Fisheries ou Comeaus's Seafoods s'engagent à améliorer la distribution et les ventes sur le marché canadien.

Toutefois, étant donné le volume de nos ressources, nous sommes et devons continuer d'être une industrie d'exportation. Malgré les problèmes que suscitent les coûts du change des devises européennes ou le protectionnisme aux États-Unis, l'industrie des fruits de mer de la région atlantique doit exporter ou périr.

Les États-Unis sont notre principal marché. Ils représentent 52 p. 100 de nos exportations totales, soit plus de 75 p. 100 des exportations de la région atlantique et bien au-delà de 80 p. 100 de nos exportations de poisson de fond.

Malheureusement, la consommation par habitant aux États-Unis n'est pas en passe d'augmenter. En fait, en 1910, les Américains consommaient 11,2 livres de fruits de mer par habitant; en 1983, cette proportion ne s'était élevée qu'à 12,8 p. 100. Cette consommation de fruits de mer se comparait en 1983 à une consommation par habitant de viande rouge de 137 livres et de volaille de 65 livres.

Dans ce marché de consommation relativement stable nous, Canadiens, devons faire face à une concurrence accrue en raison de la force du dollar américain. Nous importons des pétoncles de l'Islande, de l'Écosse, du Japon et maintenant du Pérou. Notre part du marché décroît, en même temps que les prix. J'ai déjà parlé des imitations de crabe. Pour ce qui est du poisson de fond, l'an dernier, le Danemark arrivait au deuxième rang des fournisseurs, après le Canada et avant l'Islande.

Nous assistons aussi aux États-Unis à une forte tendance à consommer du poisson frais. Bien que le poisson de fond rapporte beaucoup aux rares Canadiens qui peuvent en fournir, les ventes de poisson de fond frais ne vont pas sans problème, notamment (1) elles font monter artificiellement les prix de cette ressource, (2) le poisson frais se substitue aux produits congelés, (3) les usines de transformation côtières, à forte concentration de capitaux, ne peuvent livrer concurrence pour la matière première, (4) on note une intensification du protectionnisme sur le plan du marché de la part des pêcheurs américains.

Après avoir passé en revue les avantages et les inconvénients d'une croissance de la demande de poisson frais, je désire maintenant aborder la croissance apparemment stable ou déclinante du nombre de repas consommés à l'extérieur de la maison, aux États-Unis. Le programme du déjeuner à l'école, un grand consommateur de croquettes de morue, est en baisse. D'importants débouchés commerciaux de fruits de mer, comme Long John Silver's indiquent une baisse, et enfin, des produits tels les Chicken McNuggets, remplacent le poisson dans les menus préparés par ce grand vendeur de croquettes. Aux États-Unis nous devons redoubler nos



efforts pour lancer de nouveaux produits, et assurer une meilleure distribution et de meilleurs programmes de commercialisation axés sur la consommation.

En Europe de l'Ouest, la substitution de produits et les dévaluations de devises nous posent de sérieux problèmes. J'ai déjà parlé du hareng. Dans le domaine du poisson de fond, nous nous retrouvons avec des ventes accrues de morue au Royaume-Uni malgré la faiblesse de la livre sterling, mais les conditionneurs n'en retirent pas grand profit.

Il convient de signaler, toutefois, les ventes accrues de morue au Portugal, au cours des dernières années. Mais, comme le Portugal entrera dans la Communauté économique européenne en 1986, même ce marché n'est plus tout à fait sûr.

Le Japon a fait exception au marché serré que nous avons connu dans la plupart des autres domaines ou espèces. En fait, en 1984, les ventes à ce pays se chiffraient à 233 millions de dollars, soit légèrement plus que toute la Communauté économique européenne. Ce marché était constitué de roques de hareng et de saumon de la Colombie-Britannique, mais en ce qui concerne la région atlantique, le Japon y avait acheté d'importantes quantités de crabes, de roques de hareng, de caplan et avait commencé pour la première fois à acheter du sébaste transformé sur place.

Les autres marchés sont répartis entre ceux du Bloc de l'Est et du Tiers monde. Aucun d'entre eux ne devraient être considérés comme des marchés en expansion viables à long terme. Le Bloc de l'Est est un marché pourvu que ces pays reçoivent une affectation de ressources dans notre zone. Ils peuvent acheter des produits de remplacement sur les marchés mondiaux, à bien meilleur compte que nous ne pouvons les fournir. Nous les perdrons comme acheteurs dès que nous ne pourrons plus leur assurer d'affectation de ressources.

Pareillement, les marchés du Tiers monde tels l'Égypte ou le Nigéria ne paieront pas la valeur de ce que nous payons pour la matière première ou le travail effectué en usine. Si nous n'avons pas réussi à effectuer de percée dans ces marchés, ce n'est pas en raison d'une mauvaise commercialisation ou par manque d'effort, mais simplement que nos prix ne sont pas concurrentiels avec ceux de fournisseurs tels les flottes de pêche en haute mer de l'Amérique du Sud ou du Bloc de l'Est.

Donc, où en sommes-nous aujourd'hui dans le domaine de la commercialisation? Nous pourrions simplement répondre à cette question en disant que nous n'avons pas tellement progressé depuis un bon nombre d'années. Nous dépendons du marché américain. Un fléchissement du dollar américain aurait l'effet premièrement de rendre le marché

américain moins concurrentiel mais en même temps réduirait nos rentrées comme vendeurs canadiens. Deuxièmement, une dévalorisation du dollar américain nous rendrait plus concurrentiels en Europe. Nous avons besoin de dollars plus accessibles au Canada et aux États-Unis pour faire grimper la consommation par habitant. Nous devons tirer profit de la demande de poisson frais tout en mettant au point des produits nouveaux et améliorés à partir du poisson congelé. Et enfin, nous ne devons jamais être dupes et penser qu'un organisme ou un bureaucrate du gouvernement pourrait un jour réagir aux situations complexes du marché international auxquels font face tous les jours les conditionneurs et les vendeurs privés.

Je vous remercie d'avoir bien voulu m'entendre et j'espère avoir l'occasion de préciser ces points ou d'en présenter d'autres lors de la période de question.



**APPENDICE «AGR 11-B»**

Exposé  
présenté au  
Comité sénatorial de l'agriculture, des  
pêches et des forêts, Ottawa, le 4 juin 1985

R. L. Mazany

\* La documentation présentée dans cet exposé est fondée sur les travaux de l'auteur et de sa collègue, R. F. Neill de l'Université Carleton.

Les externalités<sup>1</sup> de la capture constituant un domaine de l'économie des pêches auquel beaucoup d'attention a été accordée, étant donné que cette ressource appartient à tout le monde. On s'est toutefois moins penché sur les externalités de la commercialisation du poisson. Et pourtant, ces dernières sont tout aussi importantes que les premières pour expliquer les problèmes des pêches.

On a attribué l'apparente inefficacité (d'un point de vue économique) d'un grand nombre d'ententes de marché conclues dans l'industrie des pêches à "l'incertitude et au volume réduit des échanges" (Wilson, 1980). Ces ententes, toutefois, n'ont pas pleinement résolu le problème de la distribution, et ce principalement à cause d'asymétries dans les forces du marché, qui semblent jouer en faveur des acheteurs, quel que soit le niveau du marché.<sup>2</sup> N'oublions pas non plus l'immense poids d'inertie historique et culturelle qui influe sur les relations du marché.

Au port même, il existe un bon nombre d'ententes officieuses, stables et réciproques entre les différents acheteurs et vendeurs (Wilson, 1980; Kearney, 1982; Steinberg, 1984). Les pêcheurs peuvent s'attacher à certains acheteurs et leur apporter toutes leurs prises. Les conditionneurs acceptent ce poisson quels que soient sa qualité, son espèce ou l'état du marché.

---

<sup>1</sup> Il y a externalité, bénéfique ou nuisible, lorsqu'une transaction bénéficie ou nuit à un tiers parti, qui ne paie pas pour recevoir le bénéfice ou qui n'est pas indemnisé pour les torts causés. L'exemple classique est la pollution. On dit qu'un "échec de marché" se produit dans le cas d'une externalité parce qu'il n'y a pas de marché, et dès lors pas de prix, pour le tort ou le bénéfice. On pourrait aussi dire que les coûts sociaux et privé (bénéfices) divergent, de sorte que la solution du marché n'est pas nécessairement la solution optimale.

<sup>2</sup> Par conséquent, les agents qui à la fois achètent et vendent auront plus de pouvoir de marché dans le marché où ils achètent que dans celui où ils vendent.

Les conditionneurs peuvent offrir une aide financière aux membres de la famille du pêcheur ou les employer dans l'usine de transformation. Ces liens contribuent à diminuer les risques de changements à court terme dans les stocks de poisson ou dans la demande du marché. Ils signifient également qu'il peut être difficile de changer le mode de production face à des changements du marché à long terme. En raison de ces ententes, ce qui semble être une exploitation monopsonne peut souvent contribuer à un lien mutuellement avantageux. Le rôle que jouent des relations symbiotiques mérite d'être approfondi.

Au niveau du commerce de gros, où les conditionneurs sont des vendeurs plutôt que des acheteurs, la situation est légèrement différente. Une distance sépare acheteurs et vendeurs, qui n'est pas simplement géographique. Les rapports ont tendance à s'entourer de formalités et l'on partage moins les risques. Les liens culturels et historiques demeurent toutefois. Mais il est plus facile de faire preuve d'opportunisme à ces niveaux qu'à celui du commerce au port même. À mesure qu'on s'achemine vers le marché final, le pouvoir commercial de l'acheteur s'accroît, et pour cause, puisque plus ce pouvoir est grand et plus l'agent peut profiter des transactions.

Dans la région atlantique du Canada, le principal marché pour les produits du poisson est le marché d'exportation. Parmi les pays auxquels le Canada exporte ses produits, les États-Unis demeurent le plus grand client. Mes recherches ont surtout porté jusqu'à ce jour sur le marché du poisson de fond entier et frais (apprêté). Je limiterai donc mes observations à ce marché. Aux États-Unis, les ventes de poisson de fond entier et frais se font aux enchères sur deux principaux marchés: celui de Boston et celui de New Bedford. En raison d'un accident historique, et de sa population d'environ 11 millions d'habitants, Boston en particulier, joue un rôle dominant dans l'établissement des prix du poisson de fond frais dans la région de la Nouvelle-Angleterre.

Les ventes aux enchères ont bien habituellement lorsque les coûts et la valeur ne sont pas bien connus à priori. Elles servent alors à établir la valeur d'un produit. Une simple vente aux enchères ne garantit pas toutefois que tous les renseignements pertinents influenceront sur la formation d'un prix de façon à susciter une réaction concurrentielle. La connaissance de l'asymétrie des conditions du marché, la collusion entre soumissionnaires et le contrôle de la vente aux enchères par une partie ou l'autre influenceront sur le résultat.

On peut voir ces facteurs à l'oeuvre au Boston Fish Exchange. Environ 5 p. 100 seulement de toutes les prises de la Nouvelle-Angleterre sont débarquées à Boston. Pourtant, la région du Grand Boston étant la



plus grande consommatrice de poissons de la Nouvelle-Angleterre, la plupart du poisson de cette région et une grande partie du poisson importé, sont consommés dans la région de Boston. Donc, du point de vue de la demande, les courtiers et les grossistes de poisson exercent un pouvoir considérable sur ce marché.

De cinq à sept navires environ débarquent encore leur cargaison sur le quai du poisson de Boston. Ces embarcations sont réputées pour la haute qualité du poisson qu'elles débarquent et qui est principalement destiné aux bons restaurants. Quant aux acheteurs, on y compte environ 30, dont 10 à peu près achètent régulièrement à l'Exchange. De ceux-ci, cinq achètent tout leur poisson des pêcheurs qui débarquent à Boston. Les autres vont aux enchères pour combler la pénurie d'approvisionnement des autres fournisseurs. Plus encore, un grand nombre assistent aux enchères sans intention d'acheter, mais pour simplement se tenir au courant des prix cotés de façon à savoir ce qu'ils devront payer à leurs fournisseurs dans d'autres ports.

Le "prix coté", ou prix établi par l'enchère, est le prix payé aux pêcheurs de Boston, et représente un prix pour chaque poisson de grande qualité. Toutefois, il peut être renégocié sur les quais lorsque le poisson est déchargé, si l'on estime que la qualité ou la taille est moindre que les normes habituelles. Le prix coté sert aussi de prix de référence pour le poisson fourni à partir d'autres ports. Chaque jour, le poisson est transporté par camion jusqu'au quai de poisson de Boston à partir du Maine et d'autres États de la Nouvelle-Angleterre, ainsi que du Canada. Les prix obtenus pour ces poissons sont généralement inférieurs de 10 à 15 cents la livre, et parfois beaucoup moins élevés que le prix coté. On allègue que le poisson n'est plus assez frais "puisque'il a été transporté par camion" ou qu'il est de moindre qualité (en raison de la mauvaise manutention, de la présence du ver du poique etc...

Même si le poisson canadien et celui qui provient d'autres ports n'arrive pas aux enchères directement, il y a une relation entre les prix et l'approvisionnement en poisson à partir de sources autres que Boston. Bien que les prix du poisson transporté par camion servent de référence aux prix cotés, ce poisson influe indirectement sur le prix offert aux enchères. Souvent, les acheteurs se seront déjà engagés à acheter une certaine quantité de poisson au Canada, du Maine et d'autres États de la Nouvelle-Angleterre avant la vente aux enchères. Dans ce cas, la somme est déjà fixée, étant entendu que le prix dépendra du prix coté aux enchères.

Les contrats préalables, aux enchères exercent deux effets sur les prix cotés. Premièrement, la demande des acheteurs aux enchères est moins forte, ce qui fait chuter les prix cotés (toutes autres choses étant

égales). Deuxièmement, puisque le prix qui doit être payé pour le poisson acheté par contrat est déterminé par le prix coté, les acheteurs sont incités à ne pas faire monter les enchères pour faire baisser le prix qu'ils devront payer pour le poisson retenu par contrat. Des considérations d'approvisionnement influenceront aussi sur le prix.

La livraison d'une grande quantité de poisson transporté par camion ou le débarquement simultané de la prise de plusieurs bateaux peut congestionner le marché, et entraîner la chute des prix. S'il n'y a qu'un petit nombre d'embarcations qui débarquant leur prise ou s'il y a peu de poisson transporté par camion, les prix ont tendance à monter.

Contrairement à leurs homologues américains, peu de pêcheurs canadiens vendent directement au marché de la Nouvelle-Angleterre. La plupart vendent leurs produits à des conditionneurs canadiens qui les revendent sur les marchés bostonnais. Les conditionneurs qui approvisionnent le marché en poisson frais entier se divisent en deux grandes catégories: ceux qui sont en mesure de congeler le produit et ceux qui ne le sont pas. Pour les premiers, le marché du poisson entier frais n'est souvent qu'un marché supplémentaire, qui n'est utilisé que si le prix du poisson entier frais, par rapport au poisson congelé, est suffisamment élevé pour justifier l'expédition de poisson frais. C'est souvent ce qui se passe durant les mois d'hiver.<sup>3</sup> Comme les arrivages aux États-Unis (et au Canada) sont à la baisse au cours de l'hiver et que la demande est à la hausse, les prix ont tendance à grimper. Les conditionneurs canadiens réagissent à cette hausse des prix en expédiant plus de poisson frais à Boston. Du point de vue des conditionneurs et des grossistes américains, cette façon de procéder est bénéfique puisqu'elle permet de maintenir une continuité d'approvisionnement qu'ils ne pourraient assurer autrement.

Les conditionneurs qui ne peuvent congeler le poisson le salent habituellement. Certains salent la plupart du poisson qu'ils transforment et ne vendent que des quantités fort limitées de poisson frais; d'autres vendent essentiellement du poisson frais. Ceux qui vendent principalement du poisson salé ont recours au marché du poisson frais pour la raison suivante. Les conditionneurs canadiens achètent toute la cargaison des pêcheurs, qu'ils veulent ou non toutes les espèces capturées. Ce ne sont pas tous les poissons de fond, toutefois, qui peuvent être salés. La morue, suivie par la goberge et la merluche, sont les trois principales espèces de

---

<sup>3</sup> C'était également vrai pour la majeure partie des années 1983 et 1984 lorsqu'il y avait d'importants stocks de poisson congelé.

poisson qui peuvent l'être. Tout chargement de morue, toutefois, comprend aussi d'autres espèces de poisson de fond. En général, on ne peut écouler l'aiglefin salé ou les poissons plats salés. Puisqu'il manque d'installations de congélation, les conditionneurs n'ont d'autres recours que d'écouler l'aiglelin et le poisson plat sur le marché du poisson frais ou les vendre à un autre conditionneur qui peut les congeler. Dans la plupart des cas, le conditionneur peut réaliser un plus grand profit en vendant ces poissons sur le marché du poisson frais.

Le poisson frais entier est vendu presque exclusivement par l'entremise de courtiers. En théorie, le prix obtenu par le conditionneur canadien dépend du prix que le courtier reçoit moins une commission (5 p. 100 en moyenne) et du tarif de manutention 0.01 \$ É.-U./lb). En ce qui concerne l'exploitation sur le plan annuel, on n'attache guère d'importance au prix coté à Boston en hiver lorsqu'il faut décider d'expédier du poisson frais puisque les conditionneurs savent que le prix sera élevé. En été, lorsque les prix baissent, on y regarde de plus près. Si le prix de Boston est trop bas, les conditionneurs vendront leurs produits à d'autres conditionneurs canadiens qui peuvent le congeler et (ou) l'apprêter pour la consommation locale, plutôt que les transporter par camion jusqu'à Boston.

Il reste encore à faire pour mieux comprendre les mécanismes du marché de l'industrie des pêches. Le processus de détermination du prix n'est pas aussi précis qu'il pourrait le sembler. Il faut se garder, toutefois, de considérer que la commercialisation est la seule cause des problèmes que connaît l'industrie des pêches de la région atlantique du Canada. L'industrie des pêches est une riche tapisserie aux multiples fils entrelacés. Il n'y a pas de solution unique à ses problèmes.



## Références

- Kearney, J.F. (1983), Common Tragedies: A Study of Resource Access in the Bay of Fundy Herring Fisheries, thèse de maîtrise, Institute for Resource and Environmental Studies, Université de Dalhousie, Halifax.
- Steinberg, C. (1984). "Structure and Price Determination in Maritimes' Port Markets: A Study of Fisherman/Buyer Relations", Canadian Industry Report of Fisheries and Aquatic Sciences, no. 149, Ottawa.
- Wilson, J.A. (1980. "Adaptation of Uncertainty and Small Numbers Exchange: The New England Fresh Fish Market", Bell Journal of Economics, 11(2), 491-504.
-









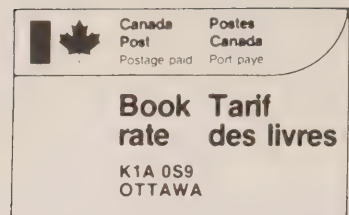












*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

## WITNESSES—TÉMOINS

*From the Fisheries Council of Canada:*

Mr. Ron Bulmer, President.

*From Dalhousie University:*

Ms. Leigh Mazany, Assistant Professor, Department of  
Economics.

*Du Conseil des pêches du Canada:*

M. Ron Bulmer, président.

*De l'Université Dalhousie:*

M<sup>me</sup> Leigh Mazany, professeur adjoint, faculté des sciences  
économiques.





First Session  
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la  
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de*

**Agriculture  
Fisheries and  
Forestry**

**L'Agriculture, des  
pêches et des  
forêts**

*Chairman:*  
The Honourable JACK MARSHALL

*Président:*  
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, June 11, 1985

Le mardi 11 juin 1985

Issue No. 12

Fascicule N° 12

Sixth proceedings on:

Sixième fascicule concernant:

Examination of all aspects of the marketing of fish in  
Canada, and all implications thereof

L'étude de la commercialisation du poisson au Canada  
dans tous ses aspects et répercussions

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

|                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| Bielish               | Phillips           |
| Hays                  | *Roblin (or Doody) |
| Le Moyne              | Sherwood           |
| *MacEachen (or Frith) | Sparrow            |
| Marshall              | Thériault          |
| McGrand               | Thompson           |
| Perrault              | Watt               |

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE  
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Jack Marshall

*Vice-président:* L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

|                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| Bielish               | Phillips           |
| Hays                  | *Roblin (ou Doody) |
| Le Moyne              | Sherwood           |
| *MacEachen (ou Frith) | Sparrow            |
| Marshall              | Thériault          |
| McGrand               | Thompson           |
| Perrault              | Watt               |

*\*Membres d'office*

(Quorum 4)

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, February 6, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Bielish:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and report upon all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the Committee have power to travel from place to place in Canada; and

That the Committee be empowered to engage the service of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative."

**ORDRE DE RENVOI**

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, du mercredi 6 février, 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Bielish:

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, et à en faire rapport:

Que le Comité soit autorisé à voyager au Canada; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services des conseillers et du personnel technique, de bureau et autre dont il pourra avoir besoin aux fins de son enquête.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Charles A. Lussier

*Clerk of the Senate*



## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 11, 1985  
(16)

## [Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:08 a.m., the Chairman, the Honourable Jack Marshall, presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Bielish, Hays, Le Moynes, Marshall, Perrault, Phillips, Sherwood and Watt. (8)

*Other Senator present:* The Honourable Senator LeBlanc (*Beauséjour*). (1)

*In attendance:* Mr. Pierre Touchette and Ms. Sally Rutherford, Research Officers, Research Branch, Library of Parliament; Ms. Raine Phythian, Administrative and Research Assistant to the Committee.

*Also in attendance:* The Official Reporters of the Senate.

## Witnesses:

*From the Department of Fisheries and Oceans:*

Mr. Joshua John, Director General, Marketing Directorate;

Mr. Larry Doucette, Director, Market Intelligence and Industry Services Branch.

*From the Technical University of Nova Scotia:*

Mr. E. Graham Bligh, Ph.D., Director, Canadian Institute of Fisheries Technology.

The Committee resumed consideration of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Mr. John and Mr. Doucette answered questions and Mr. Bligh made a statement and answered questions.

At 12:51 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

Diane Deschamps

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 11 JUIN 1985  
(16)

## [Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 h 08, sous la présidence de l'honorable Jack Marshall, président.

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Bielish, Hays, Le Moynes, Marshall, Perrault, Phillips, Sherwood et Watt. (8)

*Autre sénateur présent:* L'honorable sénateur LeBlanc (*Beauséjour*). (1)

*Aussi présents:* M. Pierre Touchette et M<sup>me</sup> Sally Rutherford, agents de recherche, Service de recherches, Bibliothèque du Parlement; M<sup>me</sup> Raine Phythian, adjoint administratif (recherches) du comité.

*Également présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

## Témoins:

*Du ministère des Pêches et Océans:*

M. Joshua John, directeur général, Direction générale de la commercialisation;

M. Larry Doucette, directeur, Renseignements des marchés et services à l'industrie.

*De l'Université de la Nouvelle-Écosse:*

M. E. Graham Bligh, Ph.D., directeur, Institut canadien de la technologie des pêches.

Le comité reprend l'étude des divers aspects et de l'incidence de la commercialisation du poisson au Canada.

MM. John et Doucette répondent aux questions puis M. Bligh fait une déclaration et répond aux questions.

A 12 h 51, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, June 11, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11.00 a.m., to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

**Senator Jack Marshall (Chairman)** in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, I call the meeting to order. I should like to thank Senator Roméo LeBlanc and Senator Le Moyne for arriving early. I should like to apologize to the witnesses for the fact that there are only three senators present, but that number will increase shortly. It certainly is not because the members of the Senate are not interested in this meeting.

The witnesses with us this morning are: Mr. Joshua John, Director General, Marketing Directorate, Mr. Larry Doucette, Director, Market Intelligence and Industry Services from the Department of Fisheries and Oceans. We are going to hear from them first and later we will hear from Dr. Graham Bligh, Director, Canadian Institute of Fisheries Technology from the Technical University of Nova Scotia.

As you are aware, Mr. John was present at an earlier meeting with Mr. Victor Rabinovitch and brought up a number of points. Therefore, we can go directly to questioning. I should like first to call upon Senator Roméo LeBlanc to start off the questioning.

**Senator LeBlanc (Beauséjour):** The question I asked at the last meeting was taken as notice. It concerned the price differential that Canadians achieve in the U.S. market, and I am focusing on those because I think the comparisons are easier. I am referring to a pound of Canadian frozen cod block and a pound of Norwegian or Icelandic frozen cod block. Why is there such a difference in price and how long has that been going on? What are the difficulties in overcoming that?

**Mr. Joshua John, Director General, Marketing Directorate, Department of Fisheries and Oceans:** Mr. Chairman, with respect to the price differential between Canadian cod fillets and cod blocks and that of similar products of Norwegian or Icelandic origin, those differences have existed with respect to boneless cod fillets. With respect to the cod blocks, the differences have not been significant at all. Cod blocks are a commodity and, as a commodity, they are traded in the Boston market and there has not been that much of a price difference. For example, today the going price in the Boston market for Canadian cod blocks is approximately \$1.04 U.S. per pound and the price is the same for Icelandic and Norwegian cod blocks. For boneless cod fillets there has been a significant difference for several years between Canadian and Scandinavian products. That difference has been approximately 25 to 35 cents a pound.

How do we overcome this? It is the total system that we are looking at. We have to start at the point at which we are landing fish and how we handle it, how we bring it to the plant, and then how we process it into the fillet form. Following that, we

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 11 juin 1985

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

**Le sénateur Jack Marshall (président)** occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, j'aimerais remercier le sénateur Roméo LeBlanc et le sénateur Le Moyne d'être arrivés tôt. Je m'excuse auprès des témoins de ce qu'il n'y a que trois sénateurs présents, mais nous serons plus nombreux sous peu. Ce n'est certainement pas parce que les membres du Sénat ne s'intéressent pas à la séance.

Nos témoins ce matin sont: M. Joshua John, directeur général, Direction générale de la commercialisation; M. Larry Doucette, directeur, Renseignements des marchés et services à l'industrie, ministère des Pêches et Océans. Nous entendrons leur exposé d'abord et ensuite celui de M. Graham Bligh, directeur, Institut canadien de technologie des pêches, Université Technique de Nouvelle-Écosse.

Comme le savez, M. John a comparu lors d'une séance antérieure avec M. Victor Rabinovitch et il a soulevé un certain nombre de points. Nous pouvons donc passer directement aux questions. J'aimerais que le sénateur Roméo LeBlanc commence.

**Le sénateur LeBlanc (Beauséjour):** On avait pris en note la question que j'avais posée à la dernière séance. Elle concernait la différence de prix qui touche les produits canadiens sur le marché américain; si j'insiste sur cet aspect, c'est que les comparaisons sont plus aisées. Je fais référence à une livre de bloc de morue congelée canadienne comparée à une livre de bloc de morue congelée provenant de la Norvège ou d'Islande. Pourquoi y a-t-il une telle différence de prix et depuis combien de temps? Qu'est-ce qui empêche de remédier à la situation?

**M. Joshua John, directeur général, Direction générale de la commercialisation, ministère des Pêches et Océans:** Monsieur le président, en ce qui concerne la différence de prix entre les filets de morue canadien et les blocs de morue et autres produits similaires provenant de la Norvège ou d'Islande, il y a une différence notable en ce qui concerne les filets de morue sans arête. Pour ce qui est des blocs de morue, les différences sont minimales. Les blocs de morue constituent une denrée et à ce titre, elles sont commercialisées sur le marché de Boston à un prix à peine différent. Aujourd'hui, par exemple, les blocs de morue canadienne se vendent environ 1,04 \$ U.S. la livre sur le marché de Boston, c'est-à-dire le même prix que les blocs de morue d'Islande et de Norvège. Dans le cas des filets de morue sans arête, il y a depuis plusieurs années une différence importante de prix entre les produits canadiens et scandinaves, soit environ 25 à 35 cents la livre.

Comment remédier à la situation? Il faut voir comment fonctionne le système, à partir de la prise du poisson, en passant par la manutention, le transport à l'usine et jusqu'à la transformation en filet. Vient ensuite l'étape de la livraison, les



## [Text]

go right through to the delivery point, the kind of temperature control maintained and the care that we expend on the product throughout the marketing chain. Over the years, there have been many questions raised about this issue. During our intervention the last time, Mr. Chairman, I mentioned that if we were to really focus on boneless cod fillets, one to two counts per pack, then the differential would not be as much as when there are more than two counts per pack. For example, if we take Canadian cod fillets one to three per count and compare it to Icelandic or Norwegian products one to two per count, you would see a difference in price on the other hand, if you take a Canadian product one to two per count and compare it to the Icelandic product one to two per count, the difference would be less than 25 cents. It would be 15 to 18 cents but still the difference is there. The difference is explained in terms of two factors: One, their ability to be consistent in packing. In other words, when they say it is boneless, it is truly boneless.

Secondly, it is the perceived image over the past 15 to 16 years. The Scandinavians have developed a good advertising program and they have made the point to the fast-food trade that their product is truly boneless; they can supply when needed and, from shipment to shipment the quality remains the same.

**The Chairman:** Are you saying that depending on the count, the one-to-three ratio or the one-to-two ratio is a difference in the price? Where is the difference?

**Mr. John:** The total weight would be the same but when the Scandinavians sell their boneless fillets normally it is one-to-two fillets per pack; so the fillets would be larger whereas in many of our boneless products we have more than one to two. When we have packs of one to two and where we take special care to pack them, then the price differential between the Norwegians and the Canadians is only 18 to 19 cents and not 25 or 30 cents as in the previous case.

**The Chairman:** This could be a factor in selling it.

**Mr. John:** Definitely. In my own private sector experience, we tried to come up to the Norwegian and Icelandic standards. We were able to bridge the gap up to 10 cents and the buyers in the American industry were gratified that we were able to do it. The point again is: Could we be consistent and supply the product on a continuous basis with that kind of quality?

**Senator LeBlanc:** When you are talking about 25 to 30 cents, is that on the total 5 pound pack?

**Mr. John:** This is on a five-pound cod fillet cello pack.

**Senator LeBlanc:** Per pound, the difference could be between 20 and 30 cents?

**Mr. John:** That is right.

**Senator LeBlanc:** You said for many years there have been a lot of questions, and I agree that for many years there has been a lot of rhetoric on all sides, particularly at the annual

## [Traduction]

contrôles de température à appliquer et les soins dont le produit fait l'objet à toutes les étapes de commercialisation. Au cours des années, cet aspect a soulevé beaucoup de questions. Pendant notre intervention la dernière fois, monsieur le président, j'ai mentionné que si nous comparions uniquement les paquets d'un ou deux filets de morue sans arête par paquet, l'écart ne serait pas aussi important que dans le cas des paquets de plus d'un à deux filets. Par exemple, si on prenait le cas des paquets renfermant d'un à trois filets de morue canadienne et qu'on le comparait aux paquets d'un à trois filets provenant d'Islande ou de la Norvège, on verrait une différence de prix. Par ailleurs, si en revanche on prenait un produit canadien d'un à deux filets par paquet et qu'on le comparait à un produit islandais d'un à deux filets par paquet, la différence constatée serait de moins de 25 cents; en fait, 15 à 18 cents, mais il y a tout de même une différence. Cet écart s'explique de deux façons: d'une part, la qualité uniforme du produit scandinave emballé. En d'autres mots, lorsque l'emballage indique qu'il s'agit d'un produit sans arête, il n'y a vraiment aucune arête.

Deuxièmement, cela tient à l'image établie depuis 15 à 16 ans. Les Scandinaves ont mis au point un bon programme de publicité. Ils ont convaincu les restaurants de cuisine minute que leur poisson ne contient pas d'arête, qu'ils peuvent en fournir à volonté et que la qualité du produit demeurera toujours constante.

**Le président:** Dites-vous que la différence de prix est plus ou moins importante selon qu'il s'agit de paquets d'un à trois filets ou de paquets d'un à deux filets? Où est la différence?

**M. John:** Le poids total serait le même mais les Scandinaves vendent habituellement leurs filets sans arête, par paquets d'un ou deux filets de sorte que les filets sont plus gros tandis qu'une bonne partie de nos produits sans arête sont vendus à raison de plus d'un ou deux filets par paquet. Lorsque nous vendons des paquets contenant un à deux filets et que nous mettons un soin particulier à les emballer la différence de prix entre le produit norvégien et le produit canadien n'est que de 18 ou 19 cents, et non pas de 25 à 30 cents comme dans le cas précédent.

**Le président:** Ce facteur pourrait influencer la vente.

**M. John:** Certainement. Quand j'étais dans le secteur privé, nous tentions d'appliquer les mêmes normes que celles des Norvégiens et Islandais. Nous avons pu combler l'écart jusqu'à concurrence de 10 cents et les acheteurs de l'industrie américaine étaient ravis que nous ayons pu y parvenir. Encore une fois, la question qui se pose est de savoir si nous pouvons fournir de façon constante un produit de qualité uniforme.

**Le sénateur LeBlanc:** Lorsque vous parlez d'une différence de 25 à 35 cents, est-ce sur le paquet de 5 lbs?

**M. John:** Sur un filet de morue de cinq livres.

**Le sénateur LeBlanc:** La différence pourrait être de 20 à 30 cents la livre?

**M. John:** C'est exact.

**Le sénateur LeBlanc:** Vous avez dit que pendant de nombreuses années, on a posé beaucoup de questions à ce sujet et je reconnais que pendant cette période, nous avons eu droit à



*[Text]*

meetings of the Fisheries Council. Like Jean Chrétien said: "Everybody wants to go to heaven but nobody wants to die." Everybody wants quality, but is an incentive ever given to fishermen for a quality product, because surely there are two operations, namely, the fishermen segment and at one point the fish arrive in the plant and is the responsibility of the plant owner. Does the union which contracts for fishermen have an incentive in their negotiations for quality products?

**Mr. John:** I am not aware of this incentive at the present, but I could check with my colleagues. I doubt very much if the incentive exists at this time.

**Senator LeBlanc:** In the inshore plants boat A delivers fish in good quality and boat B delivers fish which they did not bother to wrap or to ice. Do they get the same price?

**Mr. John:** No, for the fishermen who put in additional ice and take more care with their product, their raw material is better and I am sure that in the primary market they are getting a better price. I am sure that they get a better price in the primary market particularly in the season when supply is tight. I am sure that with better quality the raw materials will always command a better price.

**Senator LeBlanc (Beauséjour):** Recently we saw in the newspapers that the USSR has finally agreed to buy fish from Canada. For many years we have tried to interest the Soviet Union in purchasing our fish. Now they have indicated that they will buy \$12 million worth. How was the sale handled? In other words, what was the procedure, because this is normally a state to state relationship. Do we face again what I saw in the past, namely, that tenders went out for offers but nobody replied? As a result what the government achieved was never picked up by the industry which, a year later, came to see us to get support for their warehouses.

**Mr. John:** The procedure of the recent past has been as follows: The Canadian Association of Fish Exporters (CAFE) put together a sales mission headed by an officer of the Department of External Affairs and including members of the Department of Fisheries and Oceans. The offer was discussed with the members of the Soviet buying team. Visits were made back and forth, both to Canada and the USSR. During the buying and selling negotiations offers were made and counter offers were proposed which ended in agreement.

In the last round, an officer of the Department of External Affairs headed such a group from Canada which included representatives from the industry and from the Department of Fisheries and Oceans. They went to the Soviet Union with a final offer and came back with a purchase agreement worth \$12 million.

**Senator Bielish:** What I am picking up this morning is that the advertising of Norway and Iceland is top notch and their product is better than ours. Is that the case?

*[Traduction]*

beaucoup de beaux discours de tous les côtés, en particulier aux réunions annuelles du Conseil des pêcheries. Comme le dit Jean Chrétien: «Tout le monde veut aller au ciel, mais personne ne veut mourir.» Tout le monde exige de la qualité mais encourage-t-on les pêcheurs à offrir un produit de qualité? Car il y a deux étapes: la pêche effectuée par les pêcheurs et l'arrivée du poisson à l'usine, étape qui est la responsabilité du propriétaire de l'usine. Est-ce que le syndicat qui négocie au nom des pêcheurs les incite à offrir un produit de qualité?

**M. John:** J'ignore s'il existe un stimulant à cet égard à l'heure actuelle, mais je pourrais le vérifier auprès de mes collègues; mais je doute beaucoup qu'il en existe un.

**Le sénateur LeBlanc:** Supposons qu'un bateau A délivre du poisson en bon état à une usine et que le bateau B livre du poisson qui n'a été ni emballé ni congelé. Obtiendront-ils tous deux le même prix?

**M. John:** Non; dans le cas des pêcheurs qui mettent plus de glace et traitent mieux leurs produits, le poisson frais est en meilleur état et je suis sûr qu'ils en obtiendront un meilleur prix sur le marché des denrées, particulièrement en période creuse. Je suis certain qu'un produit frais de meilleure qualité commande un meilleur prix.

**Le sénateur LeBlanc (Beauséjour):** Récemment, nous avons lu dans les journaux que l'U.R.S.S. a finalement convenu d'acheter du poisson du Canada. Pendant de nombreuses années, nous avons tenté d'intéresser l'Union soviétique à notre poisson. L'U.R.S.S. accepte maintenant d'acheter pour 12 millions de dollars de produits. Comment la vente a-t-elle été réalisée? En d'autres mots, comment s'y est-on pris car ce genre de transaction se fait habituellement d'État à État. Risquons-nous de nous retrouver dans la même situation que celle qui s'est déjà produite, à savoir que des appels d'offre avaient été faits, mais que personne n'y a répondu. Ce qui a eu comme résultat que l'industrie n'a pas profité de ce que le gouvernement avait obtenu et que l'année suivante, elle lui a demandé son aide pour ses entrepôts.

**M. John:** Récemment on a procédé de la façon suivante: L'Association canadienne des exportateurs de poisson a réuni une mission de vente sous la direction d'un fonctionnaire du ministère des Affaires extérieures et de membres du ministère des Pêches et Océans. L'offre a été discutée avec les membres de l'équipe d'achat soviétique. Des visites d'échange ont eu lieu entre le Canada et l'U.R.S.S. Au cours des négociations concernant l'achat et la vente, des offres et contre-offres ont été proposées, pour aboutir à un accord final.

Dans la dernière ronde de négociations, un représentant du ministère des Affaires extérieures dirigeait un de ces groupes pour le Canada qui comprenait des représentants de l'industrie et du ministère des Pêches et Océans. Ils se sont rendus en Union soviétique avec une offre finale et sont revenus avec un contrat d'achat de 12 millions de dollars.

**Le sénateur Bielish:** Ce que j'apprends ce matin, c'est que la publicité de la Norvège et de l'Islande est excellente et que leur produit est meilleur que le nôtre. Est-ce le cas?

[Text]

**Mr. Larry Doucette, Director, Market Intelligence and Industry Services, Department of Fisheries and Oceans:** It is the consistency of the quality. In many cases, the consistency of the Canadian product is very good. However, they have created through their advertising the perception that their product is better, and they consistently supply a good, top quality product so that the buyer knows what he is getting.

**Senator Bielish:** So there is a lesson there for Canadian fishermen, and we can make further gains if we are consistent?

**Mr. John:** Yes. Over the past four or five years our industry has made significant progress with respect to our market share in products of this type; that is in boneless cod fillets. We have marginally increased our prices but still the price differential exists.

**Senator Bielish:** Are you suggesting that for that price differential to decrease, it will depend upon Canadian fishermen to pull up their socks, so to speak, in the market?

**Mr. Doucette:** The product grading programs that are being instituted by the Department of Fisheries and Oceans should address many of the problems with regard to quality. In other words, the dockside grading program and the final product grading programs must be taken seriously and adhered to. Your point on advertising is well taken, because, although you may have the best product available, it has to be known. Our competitors have spent a considerable amount of effort in promoting their image.

**Senator Bielish:** What about frozen fish in storage that is unable to be marketed? How long does frozen fish last? What do you do with the stocks on hand that you are unable to sell?

**Mr. Doucette:** Traditionally in the fishing industry there have been problems with regard to gluts. For example, in the inshore cod fishery in Newfoundland tremendous amounts of fish can be caught for which there may not be a ready market. In these times, it may be necessary to have a fisheries price support program to temporarily alleviate the pressure on the market caused by the glut. If there is not sufficient market demand, cold storage facilities can be overloaded, causing downward pressure on prices and, generally, disruption in the marketplace.

**Senator Bielish:** What about the quality of that fish held in storage?

**Mr. Doucette:** There is that and, also, plants are able to handle only so much fish. If the fish is in the holding room or sitting in cool storage, only so much can be processed at a time, which can create a deterioration in quality.

**Senator Bielish:** To my estimation as a homemaker and consumer, you can keep fish for only three months in cold storage.

**The Chairman:** Our mandate is to study the marketing of fish. Mr. John, you indicated that you have to look at the prob-

[Traduction]

**M. Larry Doucette, directeur, Renseignements du marché et services à l'industrie, ministère des Pêches et Océans:** Leur produit est de qualité constante. La plupart du temps, le produit canadien est de très bonne qualité. Toutefois, les Scandinaves ont donné l'impression, par leur publicité, que leur produit est meilleur et qu'ils fournissent constamment un produit de qualité supérieure, de sorte que l'acheteur sait ce qu'il achète.

**Le sénateur Bielish:** Il y a donc là une leçon à tirer pour les pêcheurs canadiens et nous pouvons encore réaliser des progrès en offrant un produit de qualité constante?

**M. John:** Oui. Au cours des quatre ou cinq dernières années, notre industrie a enregistré des progrès sensibles au titre de l'accroissement de sa part du marché des produits de ce type, c'est-à-dire les filets de morue sans arête. Nous avons très peu augmenté nos prix mais l'écart persiste à cet égard.

**Le sénateur Bielish:** Voulez-vous dire que pour combler cet écart, il faudra que les pêcheurs canadiens se retroussent les manches, si je puis dire, sur le marché?

**M. Doucette:** Les programmes de classement des produits établis par le ministère des Pêches et Océans devraient permettre de résoudre une bonne partie des problèmes concernant la qualité. En d'autres mots, il faut prendre au sérieux le programme de classement au quai et le programme de classement du produit fini et y adhérer. Nous prenons bonne note de ce que vous dites sur la publicité, car même si l'on a le meilleur produit qui soit, il faut le faire connaître. Nos concurrents ont consacré beaucoup d'efforts à la formation de leur image.

**Le sénateur Bielish:** Qu'en est-il des stocks de poisson congelé qu'on ne peut commercialiser? Combien de temps le poisson congelé se conserve-t-il? Que faites-vous des stocks que vous ne pouvez vendre?

**M. Doucette:** Dans l'industrie de la pêche, il y a toujours eu le problème de la surabondance. Par exemple, à l'occasion de la pêche à la morue sur les côtes de Terre-Neuve, on peut prendre des quantités considérables de poisson pour lequel il n'y a pas de marché accessible. En pareil cas, il faudrait sans doute appliquer un programme de soutien des prix qui permettrait d'atténuer temporairement les pressions exercées sur le marché à cause des excédents. S'il n'y a pas une demande suffisante, les installations de réfrigération peuvent être surchargées, ce qui crée des pressions à la baisse sur les prix et, de façon générale, déséquilibre le marché.

**Le sénateur Bielish:** Qu'en est-il de la qualité du poisson ainsi entreposé?

**M. Doucette:** J'y arrive. Les usines ne peuvent traiter qu'une certaine quantité de poisson. Si le poisson est gardé en la salle de manutention ou en chambre froide, on peut n'en traiter qu'une quantité donnée à la fois, ce qui peut causer une détérioration de la qualité.

**Le sénateur Bielish:** En tant que consommateur, je dirais qu'on ne peut conserver le poisson au réfrigérateur plus de trois mois.

**Le président:** Notre mandat consiste à étudier la commercialisation du poisson. Monsieur John, vous avez mentionné



[Text]

lem from the moment the fish is landed, through the processing, handling and advertising. In other words, from beginning to end. What is the experience of the Department of Fisheries? Why is fish so expensive today, when there is a stigma with regard to quality? What should we be looking for? What should we be looking to avoid? What should we be trying to improve upon? What is your short explanation of where the fish industry is going and what we should be doing?

**Mr. John:** The biggest challenge in the field of marketing is the need to expand fish consumption by North Americans. In the context of the growing resource lease in for both traditional and under-utilized species, we need to expand existing traditional markets such as the United States and, also, open up new markets. To me expansion of fish consumption is fundamental. But then in order to achieve that, we need concrete steps, concrete initiatives throughout the earlier segments of the total fishery system. I would like for us to look at fisheries as a total system where we have the fish in the ocean, we have the fishermen catching the fish, we have the processors processing the fish, we have exporters and traders and then we have consumers. We must have improvements throughout the fishery system and then only can we get consumers to eat more fish; that is to say, consumers to pay a good price, producers to advertise the product and package it better, improve consistency in quality, improve the organization of marketing and also the relative competitive position of fish with respect to other proteins. But the problem we find is that fish is a small part of the consumers' dollar; expenditures on fish products account for only a small part of the consumers' dollar. So we are competing all the time with other alternative proteins, like chicken, beef, pork and so on. Depending upon the prices of these items, at any point in time, fish is either more competitive or less competitive. But there are a number of studies that have been made recently by the American Heart Foundation and these studies have pointed out the fact that fish is in a very unique position; that is why we feel confident that the advertising campaign of the Department of Fisheries and Oceans is well positioned. Honourable senators will recall the T.V. tapes they viewed, last time we were here, "Today's dish is fish". Presumably, a number of factors are converging in the marketplace which will position fish in a very excellent spot and the consumer will be seeking out fish products because of a number of factors including modern lifestyle, on the emphasis on nutrition, health and so on.

**The Chairman:** How much advertising is the department doing and is it your responsibility for you to advertise the product or is it the industry's responsibility?

**Mr. John:** Mr. Chairman, the advertising campaign that we have launched is a five-year campaign and the total outlay for the five-year period is \$7.2 million. We started the campaign in 1984 and we found the campaign to be extremely effective

[Traduction]

qu'il vous faut examiner le problème depuis le moment où le poisson arrive au port, puis aux étapes du conditionnement, de la manutention et de la publicité. En d'autres termes, du début jusqu'à la fin. Quelle est l'expérience du ministère des Pêches? Pourquoi le poisson est-il si coûteux aujourd'hui? Qu'en est-il de cette crainte au sujet de la qualité? Que devrions-nous rechercher? Que devrions-nous chercher à éviter? Que devrions-nous essayer d'améliorer? Brièvement, vers où pensez-vous que l'industrie du poisson se dirige et que devrions-nous faire?

**M. John:** Le plus grand défi qui se pose dans le domaine de la commercialisation, c'est la nécessité d'augmenter la consommation de poisson chez les Nord-américains. Comme il y a de plus en plus de ressources halieutiques exploitables, qu'il s'agisse d'espèces traditionnelles ou sous-utilisées, il nous faut élargir les marchés traditionnels comme les États-Unis et en ouvrir de nouveaux. Selon moi, il est fondamental d'accroître la consommation de poisson. Mais pour y parvenir, il faut prendre des mesures concrètes, des initiatives tangibles à partir des étapes initiales de l'ensemble du système des pêcheries. J'aimerais que nous considérions les pêcheries comme un système global: Il y a le poisson dans la mer, les pêcheurs qui le prennent, les conditionneurs qui le traitent, puis les exportateurs et les commerçants et, enfin, les consommateurs. Il est nécessaire d'apporter des améliorations dans tout le système des pêcheries; alors seulement pourrions-nous amener les consommateurs à manger davantage de poisson à payer un bon prix pour cette denrée. Il faut inciter les producteurs à faire la promotion du produit, à mieux l'emballer, à en assurer une qualité plus constante, à mieux en organiser la commercialisation et à rendre le poisson plus concurrentiel par rapport aux autres produits protéiques. Le problème tient en fait que les consommateurs ne consacrent qu'une petite partie seulement de leur budget au poisson; les dépenses relatives aux produits de poisson ne représentent qu'une faible partie des dépenses des consommateurs. Nous sommes donc toujours en concurrence avec d'autres produits protéiques comme le poulet, le boeuf, le porc, etc. Et selon les prix de ces produits à un moment quelconque, le poisson sera plus ou moins concurrentiel. Mais d'après un certain nombre d'études qui ont été récemment effectuées par la fondation américaine des maladies du coeur, le poisson occupe maintenant une position unique. C'est pourquoi nous sommes certains que la campagne de publicité du ministère des Pêches et Océans arrive au bon moment. Les honorables sénateurs se rappelleront la bande magnétoscopique sur le thème «Aujourd'hui on mange du poisson». Il y a sur le marché convergence d'un certain nombre de facteurs qui populariseront la consommation de poisson. Le consommateur cherchera à se procurer des produits de poisson pour de multiples raisons dont le mode de vie moderne, l'accent mis sur l'alimentation et la santé, etc.

**Le président:** Le ministère fait-il beaucoup de publicité. Est-ce votre responsabilité ou celle de l'industrie de faire la promotion de ces produits?

**M. John:** Monsieur le président, la campagne de publicité que nous avons lancée durera cinq ans et coûtera au total 7,2 millions de dollars. Nous l'avons lancée en 1984 et avons constaté qu'elle entraînait une augmentation des ventes de poisson



*[Text]*

in increasing the sale of frozen fish and also canned fish in Canada, both at the retail and at the food service levels.

Now, as regards the responsibility for advertising fish, I believe this should be done by the industry. But, as you know, our industry is not very viable at the moment and it is groping towards viability and, therefore, the government, in accordance with the recommendations of the Kirby Task Force, has taken the first step and launched the campaign. The government is hoping that the industry, as it becomes more and more viable, will take over this initiative and proceed with further advertising and promotion. Industry, incidentally, is doing some proprietary promotion, that is, individual brand advertising. For example, National Sea Products undertakes a promotion program in the Canadian domestic market, but these campaigns are not big enough in relation to what the beef industry does, or what the pork industry does. That is the real crux of the issue.

**The Chairman:** I think we had better clarify some of the questions on consistency, quality and attractiveness of the fish that you see in the stores. What relationship is there with the department and the retailers to teach them how to prepare fish, how to store it, how to sell it, how to keep it and what educational program do you do? Do you reach that far out into that stage?

**Mr. John:** Yes, Mr. Chairman, we do. Over the years we have been operating our Fisheries Food Centre in Ottawa and this food centre has had activities relating to both retailers and the food service people, as well as consumers. As far as retailers are concerned, we have developed recipe ideas, shelf talkers, and we have made available a lot of promotional literature to the retailers so that they could use this as a promotional aid in their fish merchandising effort. In addition to that, Senator LeBlanc, when he was Minister of Fisheries, declared November as a Fish and Seafood Month back in 1978, and since then we have been mounting special promotional programs in the month of November, especially aimed at retailers and consumers. In addition to that, for the food service segment, we have developed special posters and promotional literature and this has also been an excellent help. Finally, we are in the process of completing a retail manual, and this manual when published, will be very valuable to retailers right across Canada. We will then be holding retail seminars for merchandisers of fish in order to develop their skills and knowledge as to better ways of handling, displaying, presenting and selling fish products.

**Senator Phillips:** Mr. John, you stated that the advertising campaign has been effective; it has now been in existence for a year. Can you give us some idea of the results of that campaign?

**Mr. John:** Yes, Mr. Chairman, I can touch on some of the numbers now, but I will be delighted to give you additional statistics. We did tests in two areas: one in terms of awareness and the other in terms of increased sales. We did pre- and post-campaign surveys on three occasions: a 1984 February to March campaign; a 1984 fall campaign and a 1985 spring campaign. All of these campaigns demonstrated excellent results. For example, at the retail level, the first campaign

*[Traduction]*

congelé ainsi que de poisson en boîte, aussi bien dans les magasins de détail que dans les services de restauration.

Pour ce qui est de savoir qui est responsable de la promotion du poisson, je crois que c'est l'industrie. Mais comme vous le savez, elle n'est pas très viable à l'heure actuelle et cherche à le devenir et c'est pourquoi, conformément aux recommandations du groupe de travail Kirby, le gouvernement a pris l'initiative de lancer la campagne. Il espère qu'à mesure qu'elle deviendra de plus en plus viable, l'industrie assumera cette tâche et poursuivra nos efforts de publicité et de promotion. En passant, certains propriétaires font valoir leurs marques. Par exemple, *National Sea Products* lance un programme de publicité sur le marché canadien, mais ses campagnes n'ont pas l'envergure de celles de l'industrie du bœuf ou du porc. C'est là que le bât blesse.

**Le président:** Je voudrais des éclaircissements au sujet de la constance du produit, de la qualité et de l'attrait du poisson offert en magasin. Le ministère s'occupe-t-il de montrer aux détaillants comment apprêter le poisson, l'entreposer, le vendre et le conserver? Quels programmes administrez-vous à cet égard? Allez-vous jusque-là dans le processus?

**M. John:** Oui, monsieur le président. Nous avons à Ottawa un centre de produits de poisson qui oeuvre auprès des détaillants, des services de restauration et des consommateurs. En ce qui concerne les détaillants, nous leur offrons des idées de recettes et d'enseignes publicitaires pour leurs comptoirs ainsi que diverses brochures d'information pour les aider à vendre leur poisson. De plus, à l'époque où il était ministre des Pêches, le sénateur LeBlanc a déclaré en 1977 le mois de novembre mois du poisson et des fruits de mer et depuis, nous menons des campagnes de publicité spéciales au mois de novembre, qui visent particulièrement les détaillants et les consommateurs. Nous avons aussi à l'intention des services de restauration des affiches et des documents d'information qui sont également très utiles. Enfin, nous sommes sur le point de mettre la dernière touche à un manuel destiné aux détaillants de l'ensemble du Canada qui, une fois publié, leur sera d'une grande aide. Nous tiendrons ensuite des colloques à l'intention des commerçants de poisson pour parfaire leurs connaissances quant aux meilleures méthodes pour traiter, présenter et vendre des produits de poisson.

**Le sénateur Phillips:** M. John, vous avez mentionné que la campagne de publicité avait été couronnée de succès. Elle a maintenant un an. Pouvez-vous nous donner une idée des résultats de cette campagne?

**M. John:** Oui, monsieur le président. Je peux vous citer certains chiffres, si vous le voulez, je vous communiquerai plus tard des statistiques supplémentaires. Nous avons évalué, premièrement, la sensibilisation et deuxièmement, l'augmentation des ventes. Nous aurons effectué des sondages avant et après la campagne, en trois occasions. La campagne de janvier à mars 1984, celle de l'automne 1984 et celle du printemps 1985. Toutes ces campagnes ont donné d'excellents résultats: par exem-

**[Text]**

(February-March 1984) generated a six per cent increase in the sales of frozen fish. In certain selected items, the increase was even more. In fillets, for example, the increase was 13 per cent and we found similar or larger increases in the other two campaigns. The results are based on Nielsen's data, which is a confidential piece of information but is very comprehensive. At the food service level also, we found that the increases were significant and this information was obtained by talking to many of the companies in Canada who supplied to the food service outlets. So we have details available and I will be delighted to make them available.

**Senator Phillips:** I am thinking, what about items like lobster, scallops, and that type of fishery, have they increased?

**Mr. John:** The reading we made was mostly on fillets, frozen fillets. With respect to gourmet items, or high-ticket items as they are called—lobsters, scallops, shrimps and so on—there has never been a major market problem; supply was always the major factor except with respect to say, frozen lobster or canned lobster meat in some years.

So, our measurement was based primarily on frozen fillets, particularly cod, haddock, perch and other groundfish products.

**Senator Phillips:** Has there been any increase in the consumption of mackerel?

**Mr. John:** No, Mr. Chairman. The marketing of mackerel has not been extensively pursued in Canada, and the availability of that item in the domestic market has been somewhat spotty.

To the extent that people are geared to buying more fish, and if they liked mackerel and it was available, they would have purchased it, but we did not undertake a special reading of mackerel sales.

**Senator Phillips:** It surprises me to hear you say that the marketing of mackerel has not been pursued in Canada. I can think of numerous instances in the Atlantic provinces where fishermen have ceased fishing mackerel because they could not sell them, yet you say the industry has not been pursued. I find your statement to be in conflict with the facts.

**Mr. John:** What I was alluding to was commercial mackerel fishery as they have in Scotland and other countries, a large, commercial fishery. We have a mackerel fishery on the East coast, but it is small in relation to the large resource base we have.

**Mr. Doucette:** I understand that there is an experimental fisheries on mackerel. Most of the mackerel caught in the Atlantic are used for bait. Mackerel is considered to be an under-utilized species in terms of market development and the export market. The problem with the export market is one of price. But there will be an experimental fisheries for mackerel using seiners

**The Chairman:** Thank you, Senator Phillips. I now call upon Senator Watt, but members of the committee should keep in

**[Traduction]**

ple, la première (février-mars 1984) a fait augmenter les ventes de poisson congelé de 6p. 100. Pour ce qui est d'autres produits, l'augmentation a été encore plus forte. Par exemple, l'augmentation des ventes de filets a été de 14p. 100. Et il y a eu des augmentations semblables ou supérieures au cours des deux autres campagnes. Les résultats sont basés sur les données de Nielsen, qui constituent un document confidentiel exhaustif. Au niveau des services de restauration, nous avons aussi appris qu'il y avait eu des augmentations appréciables en nous adressant aux sociétés canadiennes qui les approvisionnent. Nous possédons donc des informations détaillées et je vous les transmettrai volontiers.

**Le sénateur Phillips:** Qu'en est-il des produits comme le homard et les pétoncles? Y-a-t-il eu une augmentation des ventes?

**M. John:** Notre interprétation portait surtout sur les filets, les filets congelés. Pour ce qui est de produits fins, coûteux ou de haut de gamme comme le homard, les pétoncles et les crevettes, il n'y a jamais eu de grave problème de commercialisation; c'est toujours l'offre qui est inférieure à la demande, sauf pour ce qui est du homard congelé ou de la chair de homard en conserve certaines années.

Notre évaluation portait surtout sur les filets congelés, et particulièrement la morue, l'aiglefin et la perche et d'autres poissons de fond.

**Le sénateur Phillips:** Y-a-t-il eu une augmentation de la consommation de maquereau?

**M. John:** Non, monsieur le président. Il ne se fait pas beaucoup de commercialisation du maquereau au Canada, poisson que l'on trouve en plus ou moins grande quantité sur le marché intérieur.

Dans la mesure où les gens sont enclins à acheter davantage de poisson, s'ils aiment le maquereau et qu'il y en avait sur le marché, ils en auraient acheté, mais notre interprétation ne concerne pas les ventes de maquereau en particulier.

**Le sénateur Phillips:** Je suis surpris de vous entendre dire que la commercialisation du maquereau n'a pas été pratiquée au Canada. Je peux vous donner de nombreux exemples dans les provinces de l'Atlantique où les pêcheurs ont cessé de pêcher le maquereau parce qu'ils ne pouvaient pas le vendre, et vous dites que l'industrie n'a pas été sollicitée. Votre déclaration ne semble pas correspondre aux faits.

**M. John:** Je parle de la pêche commerciale du maquereau comme en Écosse ou ailleurs, c'est-à-dire une pêche commerciale à grande échelle. La pêche au maquereau existe sur la côte est, mais il s'agit d'une pêche à petite échelle, par rapport à l'importance de nos ressources.

**M. Doucette:** J'ai appris l'existence d'une expérience concernant la pêche au maquereau. La plupart du maquereau pêché dans l'Atlantique sert aux appâts. Le maquereau est considéré comme une espèce sous-utilisée en termes d'expansion de marché et d'exportation. L'exportation pose des problèmes à cause du prix. Il y aura toutefois un projet expérimental de pêche au maquereau à l'aide de sennes.

**Le président:** Merci, sénateur Phillips. Je cède maintenant la parole au sénateur Watt, mais je tiens à rappeler aux mem-



## [Text]

mind the fact that we have only 20 minutes to deal with these witnesses.

**Senator Watt:** Thank you, Mr. Chairman. Coming back to the mandate of the committee—that is, an examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof. What has the Department of Fisheries and Oceans to recommend with regard to renewing the mandate of marketing boards for salt water fish and fresh water fish? I believe that those marketing boards have a certain amount of exclusivity in handling the various products. What mandate should be renewed in relation to marketing boards?

**The Chairman:** Are you referring to a fisheries marketing board?

**Senator Watt:** Yes.

**The Chairman:** Do we have a fisheries marketing board?

**Mr. John:** There is the Canadian Saltfish Corporation and the Freshwater Fish Marketing Corporation.

The honourable senator's question is a difficult one and is outside of my mandate. These corporations have their respective chairmen and they report directly to the Minister. The kind of service my group provides to these corporations is in the area of market intelligence. These corporations ask us for market analyses and forecasts as a basis to developing their own sales and marketing plans.

As far as their mandates are concerned, they are described in the legislation which established them. I am not aware of any changes that are being considered to that legislation.

**The Chairman:** When we have an opportunity to question the minister, we will put those questions to him.

**Senator Watt:** Part of the problem is finding sufficient markets, not only domestically, but internationally, if they do have such exclusivity. That seems to be the main problem.

**Senator Le Moine:** Mr. Chairman, recently perusing our official bible on salt water fish I was amazed to see the large variety of fish stocks. Are we sure that we are marketing and exploiting everything possible?

**Mr. John:** No, and that is because of dollars and cents.

As you realize, when a businessman invests money in a fish plant, he is looking at the bottom line every day, every week, every month. If he catches a particular species for which the market is not fully developed he will have to store his product. He will then look at his costs and determine whether the risks are too high. He might be able to sell that, product, but he cannot be sure when he will sell it, so he does not undertake production runs that pose that kind of uncertainty and risk. So, many processors go for groundfish items for which there is a ready market.

Basically, it is a question of going back to the fundamental issue of raising per capita consumption, getting Canadians and

## [Traduction]

bres du comité que nous n'avons que vingt minutes pour entendre les témoins.

**Le sénateur Watt:** Merci, monsieur le président. Pour en revenir au mandat du comité, c'est-à-dire l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, que va recommander le ministère des Pêches et Océans au sujet du renouvellement du mandat des offices de commercialisation du poisson salé et du poisson d'eau douce? Je crois que ces offices ont une certaine exclusivité en ce qui concerne la manipulation des divers produits. Quel mandat devrait être renouvelé en ce qui concerne les offices de commercialisation?

**Le président:** Est-ce que vous parlez d'un office de commercialisation des produits de la pêche?

**Le sénateur Watt:** Oui.

**Le président:** Existe-t-il un office de commercialisation des produits de la pêche?

**M. John:** Il y a l'Office canadien du poisson salé et l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce.

La question du sénateur est difficile et ne relève pas de mon mandat. Ces offices sont dirigés par des présidents qui relèvent directement du ministre. Le seul service que nous leur offrons consiste à leur fournir des renseignements concernant le marché. Ces offices nous demandent de faire des analyses de marché et des prévisions, et ils élaborent ensuite leurs plans de vente de commercialisation. C'est le genre de services que nous offrons.

Pour ce qui est de leurs mandats, ils sont énoncés dans les lois qui les régissent. Je ne suis pas au courant de modifications prévues à ces lois.

**Le président:** Nous poserons ces questions au ministre lorsque nous en aurons l'occasion.

**Le sénateur Watt:** Une partie du problème consiste à trouver suffisamment de marchés, non seulement au Canada, mais à l'échelle internationale, s'ils jouissent de cette exclusivité. Il semblerait que ce soit le problème principal.

**Le sénateur Le Moine:** Monsieur le président, en consultant récemment notre bible officielle sur les poissons d'eau salée, j'ai été surpris de voir la grande variété d'espèces de poisson. Sommes-nous certains de commercialiser et d'exploiter tout ce que nous pouvons?

**M. John:** Non, et c'est une question d'argent.

Comme vous le savez, un homme d'affaires qui investit dans une usine de poisson s'intéresse aux profits chaque jour, chaque semaine, chaque mois. Les espèces particulières résultant de pêche pour lesquelles il n'existe pas de véritable marché doivent être entreposées. Il examinera alors les coûts d'une pareille opération et décidera si le risque est trop élevé. Il peut vendre ce produit, mais comme il ne sait pas quand, alors il ne prend probablement pas ce genre de risque. Ces espèces de poisson finiront par conséquent en farine, pour laquelle il existe déjà un marché.

Essentiellement, il s'agit d'augmenter la consommation per capita, faire manger davantage de poisson aux Canadiens et



[Text]

Americans to eat more fish. In that context, there is room for all of these species.

**Senator Le Moyné:** In the case of the fishermen and the companies, it is not because they do not know.

**Mr. John:** That is right.

**The Chairman:** One of the previous witnesses who appeared before the committee told us that saltfish was not as lucrative as it used to be. If I understood his evidence correctly—and those members of the committee who were present can correct me if I am wrong—I was surprised to hear him say that saltfish is not in great demand, because there are many statistics to prove otherwise.

Can you tell us what you think about the saltfish market, whether it has been reduced, and if so, why? Are we expending enough effort to sell our saltfish in Portugal, Spain and other countries?

**Mr. John:** Mr. Chairman, let me differentiate the North American market for saltfish from the Iberian markets and the South American markets. The North American market for saltfish, I would think, is somewhat stationary. It is not expanding very much. There is room for expansion if we can produce truly boneless saltfish and aim it at the ethnic groups living in North America. I am sure if we did that we would have some increased sales.

As far as saltfish demand in Iberian countries, Latin America and the Caribbean, the market has not declined; the market is holding.

One could try to expand those markets but, of course, each of those markets is unique in the sense that special cures are required for each. For example, in Portugal there are various cures of saltfish for each region of the country. The same applies to Spain.

So, it is a matter of gearing up to each of those market segments and producing the product. Then the question of competition rises. The Icelanders and Norwegians are heavily into that market. As you know, the big culprit is the exchange rate. The exchange rate goes against us. When we quote our prices in Canadian dollars or in U.S. dollars, the Norwegians and Icelanders can give a better quote. On top of that, they can offer better terms. They can offer 180-day terms against say 90-day terms from us.

So, all in all, I think that the saltfish markets are holding and not declining.

**Senator Perrault:** Mr. Chairman, I think many features of the promotional campaign have been excellent. On the west coast, supermarkets stock recipe cards that can be picked up by the consumer. I think you are partially responsible for that but some of it relates to the supermarket itself and the local private companies. There is an enormous consumption of food through these fast food outlets. It is one of the most rapidly expanding sectors of the service industry. Are any meetings being held with companies like McDonald's, Wendy's and Burger King to try to bring to these fast food outlets a wider

[Traduction]

aux Américains. Dans de telles circonstances, il y aurait de la place pour toutes les espèces.

**Le sénateur Le Moyné:** Dans le cas des pêcheurs et des compagnies, ce n'est pas parce qu'ils ne le savent pas.

**M. John:** C'est exact.

**Le président:** L'un des témoins précédents nous a dit que le poisson d'eau salée n'était pas aussi payant qu'auparavant. Si j'ai bien compris son témoignage, et les membres du comité qui l'ont entendu pourront me reprendre si je me trompe, il a dit que la demande était peu élevée pour le poisson d'eau salée; ils m'a surpris parce que de nombreuses statistiques prouvent le contraire.

Pouvez-vous nous dire ce que vous pensez du marché du poisson d'eau salée, s'il a diminué, et dans l'affirmative, pourquoi? Est-ce que nous faisons tous les efforts voulus pour vendre notre poisson d'eau salée au Portugal, en Espagne et ailleurs?

**M. John:** Monsieur le président, permettez-moi d'établir la distinction entre les fournisseurs de la péninsule ibérique et ceux de l'Amérique du Sud pour ce qui est du marché du poisson salé en Amérique du Nord. Je crois savoir que ce marché est quelque peu stationnaire. Il ne s'accroît pas très rapidement, mais il y aurait des possibilités d'expansion si nous pouvions produire du poisson salé sans arêtes et le destiner aux groupes ethniques qui vivent en Amérique du Nord. Cela nous permettrait certainement d'accroître nos ventes jusqu'à un certain point.

En ce qui concerne la demande de poisson salé dans la péninsule ibérique, en Amérique latine et dans les Antilles, le marché n'a pas décliné; il demeure stable.

Nous pourrions essayer d'accroître notre part de ces marchés mais, évidemment, chacun d'eux est unique dans la mesure où il faut dans chaque cas un procédé spécial de traitement. Par exemple, en Espagne et au Portugal, chaque région a son procédé de traitement du poisson salé.

Il s'agit donc de s'adapter à chacun de ces marchés. Toutefois, il faut également affronter la concurrence. Les Islandais et les Norvégiens sont très actifs sur ces marchés. Comme vous le savez, le grand obstacle est le taux de change qui joue contre nous. Lorsque nous affichons nos prix en dollars canadiens ou américains, les Norvégiens et les Islandais offrent des meilleurs prix. Par-dessus le marché, ils offrent de meilleures conditions de paiement, des termes de 180 jours contre peut-être, 90 jours pour nous. Cela leur donne un grand avantage.

Par conséquent, en guise de conclusion, j'estime que les marchés du poisson salé sont stables et ne diminuent pas.

**Le sénateur Perrault:** Monsieur le président, je crois que bien des éléments de la campagne de promotion sont excellents. Sur la côte ouest, des supermarchés offrent aux consommateurs des fiches de recettes. Je pense que c'est en partie grâce à vous et en partie grâce aux supermarchés eux-mêmes et aux compagnies privées locales. La restauration rapide fait également une grande consommation d'aliments. C'est l'un des marchés qui connaît une croissance des plus rapides dans le secteur des services. Y-a-t-il eu des réunions avec des compagnies comme McDonald, Wendy ou Burger King pour les ame-

[Text]

range of fish products? They have "fillet of fish" and I am sure that moves a few tonnes of fish every year. It seems to me with more people dining out at these fast food restaurants that there is an opportunity there for promotion and, as well, an opportunity to educate young people to consume greater amounts of fish which is very good for them. Do we have active continuing consultations with these fast food outlets instead of pushing beef all the time?

**The Chairman:** Watch it!

**Senator Perrault:** I am not against beef but I think we all recognize that there has to be a happy balance. I come from a province where we produce excellent beef and good fish as well.

**Mr. John:** This is an area that both the department and the industry have been active in. Immediately prior to the November fish and seafood campaign, we meet with various retail and wholesale groups. Last year when we introduced the Neptune Awards for fish merchandising, we travelled around the country and met with all the major chains and the food service organizations. We told them about the awards that the Minister of Fisheries was instituting for excellence in seafood merchandising, and we tried to get their co-operation.

In the Canadian and the U.S. markets, our industry on a regular basis, meets with the heads of these organizations. The industry has at times requested our presence but normally they go out on their own. In 1985, immediately prior to the launching of our general fish advertising campaign and the November campaign, we will be meeting with the heads of retail organizations as well as food service organizations.

**Senator Perrault:** I read an article a few months ago about a marketing experiment engaged in by the McDonald's chain featuring pork via the fast food route. Unfortunately, it was not successful but if it had been it would have been enormously valuable at a time when there was a market surplus of pork. We need some new and innovative ways to introduce fish to fast food outlets. I do not think there is that much imagination on the part of the major chains as yet.

**Mr. John:** I would venture to say that we are in the throes of a new era in fish marketing. I am reasonably confident that after all these years of talk about improved marketing and so on, our companies are really catching on. I can give you a very unique and excellent example. One of the major processing companies on the east coast, Fishery Products International, introduced a product called Ocean Nuggets.

**Senator Perrault:** Where is that?

**Mr. John:** This company operates from Newfoundland. They are now marketing it extensively in the United States. I saw their initial budgeted volume, and it has been exceeded twentyfold in the first three months and they are unable to meet the demand. I personally looked at the product and it is

[Traduction]

ner à offrir une plus grande variété de produits de la mer? Ils offrent déjà des filets de poisson et je suis certain qu'ils mobilisent ainsi quelques tonnes de poisson chaque année. Étant donné que plus de consommateurs mangent dans ces établissements, il me semble qu'il y a des possibilités de promotion et l'occasion d'amener les jeunes à consommer plus de poisson, car c'est bon pour leur santé. Y a-t-il des consultations permanentes et actives à cet effet avec ces restaurants au lieu de toujours les laisser faire mousser la vente du boeuf?

**Le président:** Attention!

**Le sénateur Perrault:** Je n'ai rien contre le boeuf, mais j'estime que nous devons reconnaître qu'il y a un équilibre à atteindre. Je viens d'une province où nous produisons de l'excellent boeuf et de l'excellent poisson.

**M. John:** Le ministère et l'industrie alimentaire sont très actifs dans ce domaine. Immédiatement avant la campagne de promotion du poisson et des fruits de mer en novembre, nous avons rencontré divers détaillants et grossistes. L'an dernier, lorsque nous avons instauré les prix Neptune pour la commercialisation du poisson, nous avons parcouru le pays et rencontré toutes les grandes chaînes de marchés d'alimentation et tous les organismes de services alimentaires. Nous leur avons parlé des prix que le ministère des Pêches était en train d'instituer pour l'excellence de la commercialisation des fruits de mer et nous avons essayé d'obtenir leur collaboration.

Dans les marchés canadien et américain, nous rencontrons périodiquement les dirigeants de ces organismes. Ils ont parfois réclamé notre présence, mais ils s'arrangent eux-mêmes habituellement. En 1985, immédiatement avant le lancement de notre campagne générale de promotion du poisson et la campagne de novembre, nous rencontrerons les dirigeants des associations de détaillants et ceux des organismes de services alimentaires.

**Le sénateur Perrault:** Il y a quelques mois, j'ai lu un article sur une expérience de commercialisation de la chaîne McDonald qui mettait en vedette un plat-minute au porc. Malheureusement, l'expérience n'a pas été couronnée de succès, mais elle aurait été très valable à une époque où nous avions des surplus de porc. Nous avons besoin de nouvelles manières d'introduire le poisson dans la restauration-minute. Je ne crois pas qu'il y ait beaucoup d'imagination de ce côté-là de la part des grandes chaînes de restaurants-minute.

**M. John:** J'irais jusqu'à dire que nous sommes au seuil d'une nouvelle ère dans la commercialisation du poisson. J'ai raisonnablement confiance qu'après toutes ces années de pourparlers sur l'amélioration de la commercialisation du poisson, nos compagnies privées ont fini par comprendre. Je peux vous en donner un très bon exemple. Une des grandes compagnies de conditionnement de la côte est, la *Fishery Products International*, a lancé un produit appelé *Ocean Nuggets*.

**Le sénateur Perrault:** Où est-ce?

**M. John:** Cette compagnie vient de Terre-Neuve. Ils sont en train de faire une grosse campagne de commercialisation aux États-Unis. J'ai vu leurs chiffres initiaux relatifs au volume de ventes. Il s'est multiplié par vingt dans les trois premiers mois et on n'arrive pas à satisfaire à la demande. J'ai examiné per-



## [Text]

excellent. McDonald's, Wendy's and all the fast food outlets are enthused by it and buy it extensively. The problem now is trying to meet the demand; the demand is outstripping supply.

**Senator Perrault:** It is interesting that you raise the matter because I was introduced to fish nuggets two days ago in Vancouver. They have now reached the Pacific coast. They are very good.

**The Chairman:** Unfortunately, Mr. John and Mr. Doucette have another meeting to attend, so they will have to be excused. Thank you, gentlemen.

As I indicated earlier, we have Dr. Graham Bligh, Director of the Canadian Institute of Fisheries Technology. Thank you for coming Dr. Bligh. Would you like to say a few words before we pose some questions?

**Dr. Graham Bligh, Director, Canadian Institute of Fisheries Technology, Technical University of Nova Scotia:** Mr. Chairman and honourable senators, I am absolutely delighted to be here. I had some problems as to what I might say, and you have a small brief before you which may be a bit provocative; but perhaps it is time we got provocative in regards to seafood.

Many Canadians, I suspect, are more familiar with the failures of the fishing industry than with its accomplishments. Some would suggest that our industry goes from one crisis to the next supported by government aid. Nevertheless, if we look at some of our statistics, we must come to the conclusion that our fisheries do indeed have a substantial effect on our national economy, and that we have some of the best fishermen and some of the best fishing grounds in the world.

The problems of the fishing industry have been studied repeatedly. As you hear, they are studied again today by the Nielsen task force and so on, but perhaps it would be helpful just to repeat a few of the recommendations that have been made relative to the topic that you have asked me to speak on, namely, marketing of fish in Canada and how R & D could help our seafood industry broaden its markets both in Canada and elsewhere.

I picked up the Weeks report, which some of you may be familiar with and the clause I picked out is "The industry must be convinced"—those are the key words—"of the need to adjust to new methods and that attention to quality is to its advantage." Our industry is not convinced of these things. We are used to selling fish in volume and having it in excess of requirements. Where demand has usually been strong, prices have been low and now we are at the point where fish are commanding very high prices. Fish is no longer cheap and, therefore, we have to change.

The fishing industry is possibly the most regulated industry in the world, and this has been a fact that we have to change. We are all familiar with the Kirby report. Again, the report states:

## [Traduction]

sonnellement ce produit et il est excellent. Les chaînes McDonald, Wendy et toutes les autres chaînes de restauration-minute sont vivement intéressées et veulent l'acheter en grandes quantités. Le problème qui se pose est d'essayer de faire face à la demande parce qu'elle dépasse l'offre.

**Le sénateur Perrault:** Il est intéressant que vous souleviez cette question parce que j'ai découvert ce produit il y a deux jours à Vancouver. On peut maintenant en avoir sur la côte du Pacifique. C'est très bon.

**Le président:** Malheureusement, MM. John et Doucette doivent nous quitter pour assister à une autre séance. Messieurs, je vous remercie.

Comme je l'ai indiqué antérieurement, nous accueillons également M. Graham Bligh, directeur de l'Institut canadien de la technologie des pêches. Nous vous remercions d'être venus nous rencontrer, M. Bligh. Auriez-vous quelques mots à dire avant que nous vous posions des questions?

**M. Graham Bligh, directeur, Institut canadien de la technologie des pêches, Université technique de la Nouvelle-Écosse:** Monsieur le président et honorables sénateurs, je suis tout à fait ravi d'être ici. Je ne sais pas trop comment dire ce que je vais dire, mais vous avez reçu un petit mémoire qui sera peut-être provocateur; c'est peut-être le temps d'être provocateur en ce qui concerne les fruits de mer.

J'imagine que de nombreux Canadiens connaissent bien plus les échecs de l'industrie de la pêche que ses réussites. Certains iront même jusqu'à dire que notre industrie passe d'une crise à l'autre avec l'aide du gouvernement. Quoi qu'il en soit, si nous examinons certaines de nos statistiques, nous devons conclure que les pêches constituent une grosse part de notre économie nationale et que nous avons parmi les meilleurs pêcheurs et les meilleures pêcheries du monde.

Les problèmes de l'industrie de la pêche ont été étudiés maintes et maintes fois. En ce moment, ils font encore l'objet d'une étude par le groupe de travail Nielsen, etc.; mais il serait peut-être utile de répéter quelques-unes des recommandations qui ont été faites en ce qui concerne le sujet dont vous m'avez demandé de parler, à savoir la commercialisation du poisson au Canada et la façon dont la R et D pourrait aider notre industrie des fruits de mer à accroître ses marchés au Canada et à l'étranger.

J'ai mis la main sur le rapport Weeks que certains d'entre vous connaissent peut-être et la phrase qui m'a frappé est celle-ci: «L'industrie doit être convaincue» (ce sont là les mots clefs) «de la nécessité de s'adapter aux nouvelles méthodes et du fait que le souci de la qualité est à son avantage». Notre industrie n'est pas convaincue de cela. Nous sommes habitués de vendre du poisson en grosse quantité et d'en avoir à revendre. Lorsque la demande était forte, les prix étaient faibles et nous en sommes maintenant rendus au point où le poisson commande des prix très élevés. Le poisson n'est plus bon marché et par conséquent, nous devons nous adapter.

L'industrie de la pêche est probablement l'industrie la plus réglementée du monde et c'est une situation que nous devons changer. Nous connaissons tous le rapport Kirby. Encore une fois, il dit ceci:



## [Text]

The industry is resistant to change and adjustment; current fisheries policies (including excessive regulation) inhibit change and shelter the less efficient.

We mentioned marketing boards this morning and they are compelled to buy what is produced regardless of how it is produced and so on. Senator LeBlanc can perhaps correct or reinforce this, but if a person produces salt fish today in Newfoundland the Salt Fish Marketing Corporation is compelled to buy it regardless of whether he has the market for it or not. This continues, and I can go into it later.

We still handle fish in the old way. For example, we walk on our fish. I would say that we treat it harsher than we treat potatoes or turnips. We haul fish in the wrong ways and so on. A year or so ago one of my students who was buying mackerel on a dock in Nova Scotia was chided by the fish producer who said, "Young man, don't you know that you don't ice mackerel." I was in a fish plant where they were processing herring for the European market. The herring was being filleted in the traditional way and the offal was going down a flume to a truck to be taken to a meal plant. I pointed out to management that they were throwing away gold because the roe was going down the drain, too. He replied, "I haven't got time for that foolishness today." Today we are saving the roe and throwing the herring away. So there are changes.

Inadequate seafood quality is the main source of market weakness. As Mr. John said, there are inconsistencies in our quality. If a consumer buys a packet of fish today, he or she is not guaranteed that they will get the same quality next week. Participants in the industry need formal training in the principles, benefits and methods of treating fish as food. I emphasize fish as food. Today it is high-priced food.

I would like to say a few words about formal training. A few years ago we set up in our institute a seafood science program. It had to be reviewed by the Maritime Provinces Higher Education Council in order to obtain accreditation. Dr. Jean-Paul Julien from Laval University, the man who set up the Dairy Science Department at Laval—one of the best dairy science departments in Canada—came to visit us. He said, "Who is going to employ these seafood scientists?" I told him of the number of fish plants in Atlantic Canada. His next question was "How many seafood scientists are employed by that industry today?" I was able to count the seafood scientists in the fish processing industry on one hand. We still have relatively few people trained in the use of fish as food. He went on to inform me that he faced the same situation in the dairy industry about 20 years ago and that today in Quebec there is not a dairy that does not have a dairy scientist on its staff. He went on to say that all the graduate food scientists from Laval for this year were hired by Vachon Bakeries. He said that there is not a bakery in Quebec that does not have a food scientist on staff. A report entitled, "Science Technology and Economic

## [Traduction]

L'industrie résiste aux changements et aux adaptations; les politiques actuelles en matière de pêches (y compris la réglementation excessive) interdisent le changement et protègent les moins efficaces.

Ce matin, nous avons mentionné les offices de commercialisation, qui sont obligés d'acheter ce qui est produit peu importe la façon dont c'est produit, et ainsi de suite. Le sénateur LeBlanc pourra me corriger ou confirmer ce que je dis, mais lorsqu'une personne produit du poisson salé aujourd'hui à Terre-Neuve, la *Salt Fish Marketing Corporation* doit l'acheter, qu'elle ait un marché ou non pour ce produit. Cette situation perdure, et j'y reviendrai plus tard si vous voulez.

Nous manutentionnons encore le poisson avec des méthodes désuètes. Par exemple, nous marchons dessus. Je vous dirais que nous le traitons plus durement que les pommes de terre ou les navets. Nous le halons de la mauvaise façon, et ainsi de suite. Il y a un an ou à peu près, un de mes étudiants qui achetait du maquereau sur un quai en Nouvelle-Écosse s'est fait rappeler à l'ordre par le producteur qui lui a demandé s'il savait qu'on ne congèle pas le maquereau. J'étais dans une usine de conditionnement du hareng pour le marché européen. Le hareng était transformé en filets de la façon traditionnelle tandis que les déchets tombaient dans un couloir qui les amenait dans un camion à destination d'une usine de traitement. J'ai signalé à la direction de l'établissement qu'ils jetaient de l'or parce que le frai tombait dans le couloir, lui aussi. On m'a répondu qu'on n'avait pas le temps de penser à ces choses-là. Aujourd'hui, nous gardons le frai et nous jetons le hareng. Il y a du changement.

La mauvaise qualité des fruits de mer est la source principale de la faiblesse du marché. Comme M. John l'a dit, notre qualité n'est pas égale. Si un consommateur achète un paquet de poisson aujourd'hui, il n'a aucune garantie qu'il obtiendra la même qualité la semaine prochaine. Il y a dans l'industrie un besoin de formation sur les principes, les avantages et les méthodes de traitement du poisson comme produit alimentaire. J'insiste sur l'idée du poisson comme produit alimentaire: aujourd'hui, c'est une denrée qui vaut cher.

J'aimerais dire quelques mots au sujet de la formation. Il y a quelques années, nous avons mis sur pied un programme de sciences des fruits de mer au sein de notre institut. Ce programme devait être entériné par le Conseil supérieur de l'éducation des provinces maritimes pour être accrédité. M. Jean-Paul Julien de l'Université Laval, qui a mis sur pied le département des sciences des produits laitiers à Laval, un des meilleurs départements du genre au Canada, est venu nous rendre visite. Il nous a demandé qui allait employer les diplômés au programme des fruits de mer. Je lui ai répondu qu'il y avait un grand nombre d'usines de conditionnement du poisson dans les provinces de l'Atlantique. Il m'a alors demandé combien de diplômés étaient employés par ce secteur aujourd'hui. J'étais capable de les compter sur les doigts d'une main. Nous avons encore relativement peu d'experts dans le domaine de l'utilisation du poisson comme aliment. Il m'a informé alors que l'industrie du lait faisait face à la même situation il y a 20 ans au Québec et qu'aujourd'hui, il n'y a pas une laiterie qui n'ait pas un expert en produits du lait au sein de son personnel. Il m'a raconté que tous les diplômés des sciences des vivres de

## [Text]

Development" was recently put out by MOSST. They claim that recent economic growth in most enterprises has been dependent on technology change, that leading-edge technology is necessary to remain competitive, and that Canada lags behind other nations in R&D and in technological innovation. They recommend that priorities be given to increasing private sector investment in innovation, accelerating the rate of diffusion of technology and information to industry, redefining the role of government research and development and to recognizing the importance of academic research and development. These are recent recommendations.

I would like to refer the committee to a report put out in 1980 by the Canadian Institute for Economic Policy entitled, "Out of Joint with the Times." They were commenting on Canadian industry. They said that we were too dependent on government orchestrated programs, too dependent on foreign technology and relationships and that our technologies are reaching maturity and we need a renewal program. I submit that this is particularly true of our fish processing industry. I define the fishing industry as fishing, and I am not saying that our fishermen are deficient, but that our fish processing is deficient. Furthermore, I can see that our science and technology position will become only further eroded unless some radical change is instituted to encourage and facilitate R&D related to the advancement of our seafood industry. Although we are a major fishing nation in the midst of a period of rapid change and development, we do not have a national or regional R&D program or policy, that I know of, for fisheries technology.

At the moment, our institute is being inundated with requests for technical information. Last week a gentleman from Newfoundland called and asked about the current advancements in the salting of fish. I had to tell him that there are no advancements in the salting of fish, that we have done no R&D on salting fish in Canada for about 25 years. The same sort of questions arise with regard to the canning of fish and the smoking of fish. A gentleman came to me looking for research on smoke-houses with the idea in mind of buying one. He was being told that he had to go to Germany to buy one, and he asked me, "Haven't we built any new smoke-houses in Canada?" I informed him that we had not but that we would be willing to design one for him. It will be built in the next week or two. We import a lot of these facilities. In reality there is no new research in this field in Canada. For example, with regard to the irradiation of fish and the mincing of fish, we

## [Traduction]

Laval de cette année avaient été embauchés par la pâtisserie Vachon. Il a ajouté qu'il n'y a pas une pâtisserie au Québec qui n'ait pas un spécialiste de l'alimentation au sein de son personnel. Le ministère d'État aux Sciences et à la Technologie a publié récemment un rapport intitulé *Les sciences, la technologie et le développement économique*. Les auteurs du rapport estiment que l'expansion économique récente de la plupart des entreprises est attribuable aux progrès technologiques, que la technologie de pointe est indispensable pour que l'industrie demeure concurrentielle et que le Canada accuse un certain retard par rapport aux autres pays en ce qui concerne la recherche et le développement ainsi que les innovations technologiques. Ils recommandent qu'en priorité le secteur privé augmente ses investissements sur le plan des innovations, que l'information et les connaissances technologiques soient diffusées plus rapidement au sein de l'industrie, que le gouvernement redéfinisse son rôle par rapport aux activités de recherche et développement et que l'on reconnaisse l'importance des travaux de recherche et développement effectués dans les universités. Ce sont là des recommandations récentes.

J'aimerais signaler aux membres du comité un rapport qui a été publié en 1980 par l'Institut canadien de politique économique. Intitulé *Hors du temps*, le rapport traite de l'industrie canadienne. Ses auteurs soutiennent que nous sommes trop à la merci des programmes gouvernementaux, de la technologie étrangère et de nos relations extérieures, que notre technologie plafonne et que nous avons besoin de nous renouveler. Je pense que c'est particulièrement vrai pour l'industrie de la transformation du poisson. Lorsque je parle de la pêche, je parle de l'industrie de la pêche; je ne parle pas des lacunes des pêcheurs, mais de celles des entreprises de traitement du poisson. Cela dit, je suis persuadé que le retard que nous accusons dans le domaine des sciences et de la technologie n'ira qu'en s'accroissant à moins que nous ne prenions des mesures radicales pour encourager et faciliter les activités de recherche et développement visant à perfectionner notre industrie des produits alimentaires de la mer. Bien que nous soyons l'un des plus grands pays pêcheurs au monde, en cette période de changements et de perfectionnements rapides, il n'existe pas, à ma connaissance, de politique ni de programme national ou régional pour la recherche et le développement touchant la technologie halieutique.

À l'heure actuelle, notre institut est submergé de demandes de renseignements techniques. La semaine dernière, un Terre-Neuvien nous a téléphoné pour s'enquérir des derniers perfectionnements dans le domaine du salage du poisson. J'ai dû lui dire qu'aucun progrès n'avait été réalisé dans ce domaine et que les derniers travaux de recherche et développement effectués au Canada au sujet du salage du poisson dataient d'environ 25 ans. Nous recevons des demandes semblables à propos des techniques de mise en conserve et de fumage du poisson. Un autre homme que j'ai rencontré cherchait de l'information sur les installations de fumage parce qu'il comptait monter une entreprise de ce genre. Or, quelqu'un lui avait dit qu'il devait importer d'Allemagne l'équipement nécessaire. Il m'a donc demandé si aucune installation du genre n'avait été construite au Canada. Je lui ai dit qu'effectivement nous n'avions jamais construit ce type d'installations mais que nous étions disposés à



## [Text]

stopped these processes 15 years ago. The mincing of fish is starting to come back now because we are hearing about fish nuggets and so on. We have to renew our technology.

We have the 200-mile limit now. However, we are faced with acute competition from other nations. Fishing is no longer free to all because of the jurisdictions, and nations that up to now have had a minimal interest in fishing are now mounting large programs in fisheries development with foreign aid and so on. These countries—such as Cuba and countries in South America—are building new plants and setting up new operations with the latest in technological equipment, in contrast to what we in Canada have in our old plants. We are still trying to get the capital investment out of these plants but, in some instances—and I am being careful here—some of the plants are obsolete in comparison to some plants in the Third World. Last summer I visited a salt fish plant in the Carribean. It was a model plant. It was beautifully laid out with the latest in heat pump driers and they were processing Alaska cod in contrast to the Atlantic cod we process. This was a surprise to me.

I picked up this paper from the Science Council yesterday morning. In this statement on "University, science and technology and the Canadian economy", they say that Canada's natural resource industries face increasing competition from materials produced in third world countries and from new materials, that economic growth can no longer be derived so readily from our natural resources that have sustained us in the past.

**The Chairman:** May we have a copy of that?

**Mr. Bligh:** I picked it up from Mr. Don Reid at the Science Council office. It is dated May, 1985.

To a certain extent Canada has contributed foreign aid to fisheries operations, to the detriment of our own industry. Our limited home resources are now preoccupied with responding to short-term problems, and we are severely impaired in our capacity to generate a sound science and technological base for further development or to maintain a meaningful exchange with other countries. Consider also in the last 10 or 15 years the diversion of effort that we have had to put into problems with environmental pollution, related to fisheries—problems related to food safety and, of course, the back-up for our increasing regulatory system.

I want now to move to another point, namely, the fact that the 200-mile limit has also impacted on the mobile fishing nations of the world. They no longer have places to fish and, accordingly, are drawing in their horns, so to speak, and are

## [Traduction]

concevoir pour lui un atelier de fumage. Celui-ci sera d'ailleurs aménagé dans une ou deux semaines. Cela dit, nous importons beaucoup d'installations de ce genre. En fait, aucune nouvelle recherche n'est effectuée dans ce secteur au Canada. Je vous donne un autre exemple. Nous avons cessé d'irradier et de hacher le poisson il y a une quinzaine d'années. Or, le poisson haché redevient populaire parce qu'il peut servir à la fabrication de croquettes de poisson, etc. Nous devons donc renouveler notre technologie dans ce domaine.

Nous avons porté à 200 milles la limite de notre zone de pêche, mais les autres pays nous livrent maintenant une concurrence acharnée. À cause de l'établissement des zones de pêche, le libre accès aux pêcheries est chose du passé et les pays qui ne manifestaient qu'un mince intérêt pour la pêche élaborent actuellement des programmes de développement des pêches de grande envergure grâce à l'aide étrangère, etc. Ces pays (Cuba et différents pays d'Amérique du Sud) construisent de nouvelles usines dotées d'un équipement des plus modernes et se lancent sur des terrains jusque là inexploités. En comparaison, l'équipement des usines canadiennes est dépassé. Nous essayons encore de récupérer nos investissements dans ces usines mais, dans certains cas (et je dois ici peser mes mots) elles sont désuètes par rapport à certaines installations du Tiers-Monde. L'été dernier, j'ai visité dans les Antilles une usine de salage du poisson. Il s'agissait d'une usine modèle, merveilleusement bien aménagée et dotée de séchoirs à pompes thermiques des plus modernes; on y traitait de la morue charbonnière plutôt que de la morue de l'Atlantique comme nous le faisons chez nous. J'en ai été très surpris.

Dans un article du Conseil des sciences dont j'ai pris connaissance hier matin et qui s'intitule *La science et la technologie, l'université et l'économie canadienne*, on dit que les industries canadiennes du secteur primaire font face à une concurrence de plus en plus grande à cause de la production des pays du Tiers-Monde et des nouveaux produits offerts, et que l'on ne peut plus compter autant sur les ressources naturelles pour notre croissance économique.

**Le président:** Pouvons-nous avoir une copie de cet article?

**M. Bligh:** Je l'ai emprunté à M. Don Reid du Conseil des sciences. Il date de mai 1985.

Dans une certaine mesure, le Canada a aidé les pays étrangers à développer leurs pêches, et ce au détriment de sa propre industrie. Nos ressources nationales limitées sont maintenant menacées à court terme et nous avons beaucoup de difficulté à nous doter d'une base scientifique et technologique solide aux fins du développement et à entretenir des échanges enrichissants avec les autres pays. Il faut dire aussi que, ces 10 ou 15 dernières années, nous avons dû employer une partie de nos énergies à résoudre des problèmes de pollution environnementale, lesquels étaient liés aux pêches, à régler des problèmes concernant l'innocuité des aliments et, bien entendu, la structure de soutien de tout notre système de réglementation de plus en plus complexe.

Je poursuivrai en disant que l'établissement de la zone de 200 milles a aussi eu des répercussions sur les pays qui allaient pêcher à l'étranger. Comme ces derniers n'ont plus d'endroit où pêcher, ils font preuve de moins de dynamisme à certains



## [Text]

saying, "Okay, we are not going to be able to fish. How are we going to get our supplies?" This is particularly true of Japan. Countries are concerned that they have no place to fish, and they, in turn, are cutting back on their generation of seafood technology. What I am saying here is that we are no longer going to be able to get the things we used to get from the leading laboratories in the U. K., Europe and Japan. In other words, you are not going to be able to buy this technology. On that point, I might also say that you never buy tomorrow's technology; you always buy yesterday's. I can cite several instances of what is going on right now in our country. We are buying technology, but we are not getting the leading edge technology. You are getting something that was yesterday's. If you don't generate your own, you are never on a leading edge. I might point out that the Japanese are inclined to work with us on the development of surimi products. The Japanese are very concerned about their surimi industry because the Americans are gearing up to take over the Alaska pollock resource, and I gather their schedule indicates that they would like to take over this resource next year. Accordingly, the Japanese say, "Hey, we've got this technology. Let's spread it around. Maybe we can some benefit out of it." This is the kind of thing that is happening. I might say, concerning slackening off on seafood technology, that the only countries I know of in the world today that have increased their seafood technology programs are Norway, and, to some extent, Iceland. The U. K. has gone back, as has Germany. All those countries have gone back, and possibly Australia. Australia is now looking at its resources very carefully and it has, I believe, increased its efforts somewhat.

General reflection on Canada's fisheries reveal that we still have many ingredients—I say that very carefully—of a cottage industry which contain few professionally-trained people. I am talking now about seafood people. I am not talking about MBAs or BBAs and so on, or accountants. I am talking about people trained in the use of fish as food. Furthermore, much of the technology we use is unchanged in the last decade or two. I raised this problem with Ian Langlands, Vice-President, National Sea Products, before I left home, he said, "You know, Graham, we haven't changed the packaging of our fish in 20 years." He said, "We still put up our frozen one-pound block of fish in the same box we put it up 20 years ago." He said that holds true in many other parts of the industry.

Sometimes in the industry there is a lack of appreciation that fish is now high valued gourmet food. Perhaps you have read the letter to the editor in *Time* magazine recently, to the effect that it is a gourmet food rather than cheap protein and is no longer a primitive industry. We need technology. Surimi is a high technology process. It is not a primitive thing.

## [Traduction]

égard. Étant donné que leurs activités de pêche sont interrompues, ils se demandent où ils pourront s'approvisionner. C'est notamment le cas du Japon. Les pays qui craignent de ne plus avoir d'endroits où pêcher dépensent évidemment moins d'énergies dans le domaine de la technologie liée aux produits alimentaires de la mer. Cela revient à dire que, dorénavant, nous ne pourrions plus obtenir ce que nous allions chercher auprès des grands laboratoires du Royaume-Uni, de l'Europe et du Japon. Autrement dit, nous ne pourrions plus acheter cette technologie. D'ailleurs, il faut dire que l'on n'achète jamais la technologie de demain, mais toujours celle d'hier. Je peux vous donner plusieurs exemples de cela. Au Canada, nous achetons de la technologie, mais nous n'obtenons pas la toute dernière technologie. Nous acquérons celle d'hier. Si vous ne développez pas vous-même votre technologie, vous n'êtes jamais à la fine pointe. Je vous signale que les Japonais sont intéressés à collaborer avec nous pour que nous puissions apprêter du poisson à la mode «surimi». Les Japonais sont très inquiets au sujet de cette industrie, car les Américains comptent récupérer leurs ressources de goberge de l'Alaska, ce qu'ils feront probablement l'an prochain si j'ai bien compris. Les Japonais se disent donc qu'ils ont la technologie nécessaire et qu'ils pourraient peut-être la diffuser dans une certaine mesure et en tirer profit. Voilà donc où nous en sommes. Je dois dire à ce propos que, à ma connaissance, les seuls pays qui intensifient actuellement leurs efforts dans le domaine de la technologie touchant les produits de la mer sont la Norvège et, dans une certaine mesure, l'Islande. Le Royaume-Uni et l'Allemagne accusent un recul. Tous ces pays accusent un recul, peut-être même l'Australie. Pour le moment, celle-ci examine très attentivement ses ressources et je pense qu'elle intensifie un tant soit peu ses efforts.

En général, si l'on examine les pêches canadiennes, on constate qu'elles ressemblent à maints égards, et je dois ici peser mes mots, à une industrie familiale qui compte dans ses rangs peu de personnes ayant reçu une formation professionnelle liée aux produits alimentaires que recèlent les océans. Je ne parle pas de titulaires de baccalauréats ou de maîtrises en administration ni de comptables, je parle de personnes qui ont reçu une formation concernant les utilisations du poisson à titre d'aliment. Par ailleurs, la plupart des technologies que nous employons n'ont pas évolué depuis dix ou vingt ans. J'ai parlé de ce problème avec Ian Langlands, vice-président de la National Sea Products; avant mon départ, il m'a dit à peu près ce qui suit: «Vous savez, Graham, nous n'avons pas changé l'emballage de notre produit depuis 20 ans. Nous vendons nos blocs de une livre de poisson congelé dans le même emballage qu'il y a 20 ans et il en est ainsi dans de nombreux autres secteurs de l'industrie».

Dans l'industrie, certains ne sont pas conscients que le poisson est maintenant un mets gastronomique très prisé. Peut-être avez-vous lu le courrier des lecteurs d'un numéro récent du magazine *Time*; on y disait que le poisson est un mets fin plutôt qu'un aliment à faible teneur en protéines et que l'industrie de la pêche n'est plus une industrie primitive. Aussi, nous avons besoin de la technologie. L'apprêt du poisson à la mode «surimi» exige une technologie très perfectionnée, qui n'est en rien primitive.

## [Text]

We tend to emphasize production volume rather than market return or value added. This is consistent also with the industry's insensitivity to the need or benefit of R&D, which is considered by many to be a luxury rather than an avenue to survival. Fresh fish still dominates our thinking even though other product forms have a greater proportion of our overall production. We still emphasize fresh fish. Possibly this bias, is based on the requirement for less technology and infrastructure than it is for a processed product. We have to consider here that fish is good for you, as we have said, and there is a great movement right now, in the United States and other countries that fish fat, the fatty fish, are good for you now to prevent heart disease. This is something that we have got to look at very carefully, because it means there could be a renewed market for mackerel, for herring, and so on. But the latest articles in the medical journals say that if you eat fish twice a week, you reduce the chance of a heart attack by 50 per cent. Great marketing strategy. Our fats and oils expert, Dr. Bob Ackman, is a leading North American authority on fish oils, and spends more time in Washington than in Ottawa. Washington right now is going to mount a massive program on fish oils to the tune of \$20 million. It staggers one to think of this, but that is the kind of effort they are putting into it. Last year they put \$2 million into streaming research in the United States.

**The Chairman:** Then they spent \$7 million on advertising.

**Mr. Bligh:** On this business of fresh fish, and so on, Joshua John's figures a year ago indicated that 48 per cent of the fish consumed in the home in Canada comes out of a can. Canned fish amounts to 48 per cent of the fish eaten at home. We eat more fresh fish at restaurants, and possibly that is related to people's aversion today to cooked fish. There are many changes there in eating habits, and so on. Also, people like to shop only once a week. Fresh fish is not easy to keep, and so on. So there is something here that we perhaps should think about.

I want to talk about DFO for a moment, because they have a heavy influence on the overall fishing industry and there is minimal impact from the provincial agencies. It must be emphasized, however, that concerning DFOs, with all due respect to Mr. John, their main preoccupation is the management and conservation of our fishery resources. Although we have some marketing people, and so on, that is their main preoccupation, and in recent years the department's programs aimed at technological development and innovations in the seafood industry, have been drastically reduced. Right now the seafood part of the DFO's programs—I am talking now about R&D, are almost non-existent. Many claim that over-regulation in the DFO inhibits progress—this has been stated by peo-

## [Traduction]

Nous avons tendance à insister sur le volume de production plutôt que sur les revenus que nous pouvons tirer du marché ou les produits à valeur ajoutée. Cela est toutefois dans l'ordre des choses puisque l'industrie n'est pas consciente de la nécessité ou des avantages des activités de recherche et de développement, activités que maintes personnes considèrent du reste comme un luxe plutôt que comme un moyen de survie. Nous pensons d'abord et avant tout au poisson frais même si d'autres types de produits comptent pour une plus grande part de notre production globale. Nous axons encore nos efforts sur le poisson frais. Peut-être agissons-nous ainsi parce que le poisson frais nécessite moins de technologie et d'infrastructure qu'un produit transformé. Il faut se rappeler que le poisson est bon pour la santé, comme nous l'avons dit précédemment, et qu'aux États-Unis et dans d'autres pays, on parle de plus en plus des graisses de poisson et du fait que les poissons gras peuvent prévenir les maladies cardiaques. C'est un aspect que nous ne devons pas négliger parce qu'il pourrait ranimer le marché du maquereau, du hareng et d'autres espèces. D'après certains articles parus récemment dans des revues médicales, en mangeant du poisson deux fois par semaine on réduit de 50 pour cent ses risques de faire une crise cardiaque. Voilà une excellente stratégie de commercialisation. Notre spécialiste des graisses et des huiles, le Dr Bob Ackman, est une sommité en Amérique du Nord et passe plus de temps à Washington qu'à Ottawa. Dans la capitale américaine, on est en train de mettre sur pied un vaste programme sur les huiles de poisson, au coût de 20 millions de dollars. Vous trouvez peut-être cela renversant, mais c'est là le genre d'efforts que les Américains déploient. L'an dernier, ils ont engagé 2 millions de dollars dans la recherche aux États-Unis.

**Le président:** Ils ont ensuite dépensé 7 millions de dollars en publicité.

**M. Bligh:** En ce qui concerne l'industrie du poisson frais, les chiffres de M. John indiquaient il y a un an que 48 p. 100 du poisson consommé dans les foyers canadiens était du poisson en conserve, qui représente donc 48 p. 100 du poisson que nous mangeons à la maison. Nous mangeons cependant davantage de poisson frais dans les restaurants, ce qui est peut-être lié au manque d'intérêt pour les mets à base de poisson. Il y a actuellement de grands changements dans les habitudes alimentaires. En outre, les gens préfèrent faire leurs achats seulement une fois par semaine. Il n'est pas toujours facile de conserver du poisson frais; voilà donc autant d'éléments auxquels il faudrait peut-être réfléchir.

Je voudrais parler un instant du ministère des Pêches et Océans car son action est déterminante pour l'ensemble de l'industrie de la pêche, qui subit relativement peu d'effets de la part des organismes provinciaux. Sauf tout le respect que je dois à M. John, je voudrais insister sur le fait que la principale préoccupation du ministère des Pêches et Océans est la gestion et la conservation de nos ressources dans le domaine des pêches. Le ministère compte également des spécialistes de la commercialisation, etc., mais sa principale préoccupation est celle dont je viens de parler et ces dernières années, ses programmes consacrés au développement et aux innovations technologiques dans le domaine des produits de la mer ont diminué très sensiblement à tel point qu'actuellement, l'élément de



## [Text]

ple other than myself—and that the current quality enhancement program has more emphasis on quality control, on control of the program rather than the enhancement side of it. Our marketing strategies are based somewhat on resource availability rather than market demand. So, is it a resource push or a market pull whereby we do our work? So somewhere along the way we have to look at this.

Someone mentioned mackerel. Well, the problem with our mackerel is we can some of the poorest mackerel in the world. We mentioned image. Our image is perpetuated by our sending poor mackerel to the Third World under our foreign aid program. I might say—and I have said this publicly before—we generally use frozen mackerel for bait, and as bait it is worth a lot of money. But when you can't sell it for bait, you can it for the World food program, as a last resource. I have said this, and the industry will back me up on this. They say that is true, and I would contend that if we would up the quality of our canned mackerel, and add some technology to it, we may get some favourable spinoff in selling more mackerel to Canadians and so on. But the way we do it at the moment, we are perpetuating obsolete technology in this program of shipping canned mackerel to the World food program.

To close Mr. Chairman, in general the seafood industry is in a particularly difficult situation. It has little or no capacity within to advance technology and innovation, and to date, has not come to recognize this as a need. In general, I think we can say this. There are people who say, "Yes, we need it," but in general, if you go to the Fishery Council of Canada, they will not recognize this as a key need. Furthermore, the seafood industry is set apart from the rest of the food industry in Canada. It is not part of the agro-food strategy generally, and it is missing any benefit from association with these other food industries.

DFO is no longer a major participant in the seafood technological development innovation, and the industry is left without a champion in Ottawa. If there is a problem related to seafood processing, the big question is whom do you talk to. Do you go to DRIE or to IRAP when there is a problem?

I am a member of the Canada Committee on Food. I am the only fisheries person on that committee as it stands now, and when I raise the subject of fisheries in that committee, I am told that there is no line department which is responsible for fish as a food. That is primarily an agricultural committee.

## [Traduction]

recherche et de développement concernant les produits de la mer est pratiquement inexistant dans les programmes du ministère. De nombreuses personnes concernées déplorent par ailleurs le fait que la réglementation excessive du ministère fait obstacle au progrès. D'autres que moi le disent et ils disent aussi que le programme d'amélioration de la qualité met davantage l'accent sur le contrôle de la qualité plutôt que sur l'amélioration. Nos stratégies de commercialisation sont plus ou moins fondées sur l'abondance des ressources plutôt que sur l'état de la demande sur le marché. Par conséquent, est-ce que nous travaillons en fonction de la pression des ressources ou de l'appel du marché? Il y aurait lieu de s'intéresser également à cette question.

Quelqu'un a parlé du maquereau. Notre difficulté dans ce domaine tient au fait que nous mettons en conserve un maquereau de très mauvaise qualité par rapport au reste du monde. Nous avons parlé de réputation. Nous perpétuons notre mauvaise réputation en expédiant du maquereau de mauvaise qualité dans le Tiers-Monde sous le couvert de notre programme d'aide à l'étranger; je n'hésite pas à le dire comme je l'ai déjà fait publiquement; nous utilisons généralement du maquereau congelé comme appât; utilisé de cette façon, il représente une excellente valeur, mais lorsqu'il n'est pas vendable comme appât, il reste l'ultime ressource d'en faire des conserves pour le programme alimentaire mondial. Ce ne sont pas les représentants de l'industrie qui me contrediront; je prétends que si nous améliorions la qualité de nos conserves de maquereau grâce à un apport technologique, nous pourrions créer un effet d'entraînement et vendre davantage de maquereau aux Canadiens. Pourtant, de la façon dont nous procédons actuellement, nous perpétuons de mauvaises pratiques qui consistent à expédier des conserves de maquereau par l'intermédiaire du programme d'aide alimentaire.

Pour terminer, monsieur le président, l'industrie des produits de la mer se trouve dans une situation particulièrement difficile. Elle ne comporte en elle-même pratiquement aucune possibilité de progrès technologique ni d'innovation et jusqu'à maintenant, elle n'a constaté aucun besoin dans ce domaine. Voilà la situation telle qu'elle m'apparaît. Il se trouve certaines personnes pour faire état de ce besoin, mais par exemple, le Conseil des pêches du Canada n'en est pas conscient. En outre, l'industrie des produits de la mer est tenue à l'écart du reste de l'industrie alimentaire au Canada. Elle ne fait pas partie de la stratégie globale de l'agro-alimentaire et elle subit un manque à gagner considérable de cette absence d'association avec les autres industries alimentaires.

Le MPO n'est plus un élément déterminant dans le développement de l'innovation technologique en matière de produits de la mer et l'entreprise privée n'a plus de porte-parole à Ottawa. Lorsqu'un problème se pose dans la transformation des produits de la mer, il s'agit tout d'abord de savoir si l'on doit s'adresser au MEIR, au programme d'aide à la recherche industrielle (IRAP), etc.

Je suis membre du Comité canadien de l'alimentation, où je suis actuellement le seul représentant du secteur des pêches, et lorsque j'aborde le sujet des pêches, on me répond qu'il n'existe aucun ministère responsable des produits de la mer. Le comité s'occupe essentiellement d'agriculture. Cette affirmation est



*[Text]*

That is perhaps somewhat debatable, but that is the answer I receive. When I go to Art May, he tells me that he has no envelope to support research related to seafood processing.

Inasmuch as the industry and the provinces have not mounted R&D programs to meet current needs, nor developed a base for future development, the situation is more acute than most people realize. We have limited people; we have limited capabilities; and we are already having difficulty adequately resolving current problems. We need immediate action, in my opinion, to develop R&D programs specifically aimed at seafood science and technology. There are special programs related to bio-technology, energy, ocean industries, dairy science and rape-seed oil. Those programs have all resulted in very favourable economic growth in those industries, but the seafood industry does not have that benefit. In many cases, the seafood industry is excluded. The Ocean Industries Development Program excludes fish processing.

These programs must be open to both universities and the industry, and should include some form of extension of the service to enhance seafood education, innovation, and the effective transfer of information. There is no seafood extension service in Canada, as there is in agriculture. We have no seafood grant program as there is in the United States. The NRC and IRAP are open to industry only. They say, "Well, you get the money to do the work". But I have to have an industrial partner, and they are hard to get.

We have tax incentives for R&D, but the fisheries industry is in a depressed state in that the fishermen do not pay taxes anyway.

There are questions now to the effect that we have over-emphasized high technology research and have neglected our primary resource sectors. When people asked me if that were true, I would say that it is.

**The Chairman:** Thank you for your very interesting brief. The lead off questioner is Senator LeBlanc.

**Senator LeBlanc:** Mr. Chairman, I have many observations to make as opposed to questions to ask.

I listened carefully to Mr. Bligh's presentation. I could not make up my mind if the sins he were identifying were deposited at the door of governments or at the door of industry. He might want to comment on that.

I am interested in some of the subjects touched upon. For example, he talked about the long-distance fishing nations, such as Japan, Germany, France, Britain and Italy. Most of those countries belong to areas of the world which are capable of buying Canadian products.

*[Traduction]*

sans doute contestable, mais telle est la réponse que j'ai reçue. Lorsque je m'adresse à Art May, il me dit qu'il n'a aucun budget pour la recherche concernant la transformation des produits de la mer.

Dans la mesure où l'industrie privée et les provinces n'ont pas entrepris de programmes de recherche et de développement pour faire face aux besoins actuels, et qu'ils n'ont prévu aucun développement futur, la situation est beaucoup plus grave qu'on ne se l'imagine. Nos ressources humaines et notre capacité sont limitées; nous avons déjà des difficultés pour résoudre les problèmes actuels. À mon avis, il faudrait intervenir immédiatement pour mettre au point des programmes de recherche et de développement consacrés spécifiquement à la technologie applicable aux produits de la mer. Il existe des programmes spéciaux en matière de biotechnologie, d'énergie, d'exploitation des océans, de produits laitiers ou d'huile de colza. Tous ces programmes ont eu pour effet d'augmenter la croissance économique dans les secteurs concernés, mais le secteur des produits de la mer ne connaît aucun avantage de cet ordre. Dans bien des cas, il en est exclu. Le programme de développement des industries océaniques ne s'applique pas à la transformation du poisson.

Ces programmes doivent être ouverts au secteur universitaire et aux entreprises, et ils devraient déboucher sur une amélioration de la formation et de l'innovation en matière de produits de la mer ainsi que sur des transferts efficaces d'information. Il n'existe aucun service concernant les produits de la mer au Canada, contrairement à ce qui se passe en agriculture. Nous n'avons pas de programme de subventions comme il en existe aux États-Unis. Le CNR et l'IRAP sont réservés à l'industrie. On prétend que nous avons de l'argent pour faire le travail de recherche, mais il nous faut des partenaires industriels, et nous avons du mal à en obtenir.

Nous avons des mesures d'incitation fiscale en faveur de la recherche et du développement, mais le secteur des pêches est en difficulté étant donné que les pêcheurs ne payent pas d'impôts.

Certains se demandent si on n'a pas mis trop l'accent sur la recherche et la technologie de pointe, au détriment du secteur des ressources primaires. Je pense que c'est le cas.

**Le président:** Je vous remercie de votre intéressant exposé. La première question va être posée par le sénateur LeBlanc.

**Le sénateur LeBlanc:** Monsieur le président, j'ai plutôt des remarques à faire que des questions à poser.

J'ai soigneusement écouté l'intervention de M. Bligh et je me demande encore si les reproches qu'il a formulés s'adressent aux pouvoirs publics ou aux entreprises. Peut-être pourrait-il nous éclairer à ce sujet.

Je m'intéresse à certains des sujets dont il a parlé. Par exemple, il a évoqué les nations qui vont pêcher dans des zones très éloignées de leur territoire, comme le Japon, l'Allemagne, la France, l'Angleterre et l'Italie. Compte tenu de leur situation géographique, la plupart de ces pays pourraient acheter des produits canadiens.

## [Text]

As the extension of jurisdiction forced them to shrink their fishing efforts, that left us, as a nation, with a considerable wealth of fish. In fact, Canada is considered to have the best fishing grounds in the world.

So, here we are with the best fishing grounds in the world, quite possibly; here we are, neighbours to a lucrative market in the United States; here we are with the Europeans across what is a reasonably short distance, gauging distance from Newfoundland, yet somehow people say the fault lies with governments. I am not addressing this to you, but to the Canadian industry.

At one time we had the excuse that we were badly off because of the other fishing nations, but they are gone now. What is the excuse now? It cannot be the Canadian dollar because that is a great advantage for our exports. We can use the excuse of icebergs once every ten years, but some of the things which you have told us about illustrate to me another problem.

You talked about over regulation by the Department of Fisheries and Oceans; I know about that because I have lived through that whole cycle. The reason DFO had to regulate the fishing industry was that, in the last analysis, mandate by law is conservation.

Canadian companies lied consistently to the department about how much herring they were taking. The Canadian fishermen—some running large enterprises—were not reporting catches accurately. So, there had to be policemen. Then there had to be fish plant inspectors. Most plants considered the inspector as a quality-control officer. His job was to determine what was fit for human consumption. That is the extension of the inspector's mandate, yet we have dozens and dozens of inspectors occupying positions in the department which were not assigned to development but to policing duties.

The industry has forced the government to act as a policeman in terms of conservation—in other words, in term of its own future—because the department does not fish, the fishermen do, and the companies fish because they own a large slice of the fisheries enterprise.

The industry does not ensure quality in many cases, although there are some companies that have their own quality-control officers, yet the complaint is that the fisheries industry is over regulated. With respect to the provinces that have a responsibility in the processing sector, very few of the agreements I was asked to approve of as minister of fisheries were in the area of technology and progressive development. They tended to be in the area of aquaculture and a few other things which, in the balance of things, were at the avant-garde of progress and development.

I find it difficult for this committee to hear witnesses—and this is not at all personal—on the disasters or inadequacies that are being reported. Nobody is asking who is responsible for the fish in the boat; nobody is asking who is responsible for the fish in the plant; nobody is asking who is responsible for

## [Traduction]

L'extension de la limite des eaux territoriales les a contraint à réduire leurs activités de pêche et a augmenté considérablement nos propres ressources. En fait, on estime que le Canada dispose des meilleures zones de pêche du monde.

Nous avons donc les meilleures zones de pêche et nous sommes à proximité du marché très lucratif des États-Unis; nous ne sommes pas très éloignés de l'Europe, surtout à partir de Terre-Neuve, et pourtant, il se trouve des gens pour dire que toutes les difficultés sont imputables aux pouvoirs publics. Ce n'est pas à vous que j'en fais le reproche, mais à l'industrie canadienne.

Autrefois, nous avions l'excuse des difficultés que nous causaient les autres nations, mais ce n'est plus le cas actuellement. Quelle excuse avons-nous actuellement? Ce n'est certainement pas le dollar canadien, puisqu'il nous avantage considérablement pour nos exportations. Nous pouvons prétexter les difficultés causées par les icebergs une fois tous les dix ans, mais votre exposé nous a permis de découvrir un autre problème.

Vous avez parlé de la réglementation du ministère des Pêches et Océans. Je sais ce dont il s'agit, car j'ai assisté à ce processus de réglementation. Le ministère a dû réglementer l'industrie de la pêche parce qu'en dernière analyse, la loi lui a confié une mission de conservation.

Les sociétés canadiennes de pêche ont constamment menti au ministère quant à la quantité de harengs qu'elles prenaient. Les pêcheurs canadiens (qui sont parfois de très grosses entreprises) n'ont pas déclaré leurs prises avec exactitude. Il a donc fallu vérifier, et on a fait intervenir des inspecteurs dans les entreprises de transformation de poisson. La plupart des entreprises ont considéré l'inspecteur comme un agent chargé du contrôle de la qualité. Il avait pour fonction de déterminer les produits satisfaisants pour la consommation. En réalité, il s'agit là d'une extension du mandat de l'inspecteur mais on trouve au ministère plusieurs dizaines d'inspecteurs qui n'ont pas pour fonction de se consacrer au développement, mais qui ont au contraire à faire un travail de policier.

Les entreprises ont contraint le gouvernement à intervenir dans des fonctions policières à des fins de conservation, c'est-à-dire pour préserver l'avenir des pêcheurs, car ce n'est pas le ministère qui pêche, ce sont les pêcheurs et les sociétés qui possèdent une grande partie des entreprises de pêche.

Dans bien des cas, les entreprises ne veillent pas d'elles-mêmes à la qualité de leurs produits, bien que certaines sociétés aient leurs propres agents de contrôle de la qualité; pourtant, on se plaint de la réglementation excessive dans les secteurs des pêches. En ce qui concerne les provinces qui interviennent dans le secteur de la transformation, la plupart des ententes que j'ai été invité à approuver en ma qualité de ministre des Pêches concernaient des domaines autres que la technologie et le développement, mais dans ce domaine, l'effort portait généralement sur l'aquaculture et sur divers autres secteurs de pointe.

Je trouve un peu paradoxal que ce comité doive entendre des témoins (ma remarque n'est nullement dirigée personnellement contre vous) qui nous parlent de situations catastrophiques ou de diverses insuffisances. Personne ne se demande qui est responsable du poisson dans le bateau ou à l'usine, ou lorsque



*[Text]*

the fish when it arrives at the dock eight days late—and I have seen fish heading for the Caribbean. In other words, there is no warehousing, no care of the fish from the fisherman's boat to the plant, and even on the way to markets.

At one time people told us it was all the government's fault because the industry was over regulated. If you can square that circle, you will have done this committee a considerable service.

**Mr. Bligh:** That is a tremendous question. I am not sure I can handle it.

We have to have regulations because of the nature of our fisheries. You and I know that our fishermen are very independent and many are speculative. Many have no pride in their product. That is one of our problems—that is, we have no pride in many of our products. If we make a dollar today, the devil can take his choice tomorrow. So we have to have regulations.

I am quoting Michael Kirby and others who have said that we are over regulated. In some instances we are, but we have to have regulations until the industry can take responsibility. I agree that there are some problems with DFO, but they are largely with the industry.

You say that the provinces have a responsibility. My budget is \$1.6 million. We are on a cost-recovery basis. Last year I raised the matter with the deputy ministers of fisheries in the provinces of Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island. I told them that they contributed \$3,200 to my work last year. I told them that was ridiculous.

Again, the provinces have not picked up the mandate at all. They are more concerned with doing the same thing DFO does with vessels, and so forth. What I would point out, so far as over-regulation is concerned, is vessel size, the type of gear one can use, and so forth.

**Senator LeBlanc:** Excuse me for interrupting, but you have put your finger on exactly what I was trying to say. The complaint used to be that we over-regulated the catch. One day we agreed that we would have enterprise allocation, which meant that you could fish it as slowly as you wanted, at the time of the year you wanted and with the gear you wanted. The only thing you had to respect was the tonnage. Do we have any evidence that that has produced a change of attitude, better quality control or more incentive to fishermen to deliver quality? I do not see any evidence of that. That is why I am sorry to defend the Department of Fisheries and Oceans, but I think that it has been maligned by people who have not assumed responsibilities for their own industry in a lot of cases. Please go ahead.

*[Traduction]*

poisson est débarqué avec huit jours de retard, c'est ainsi que j'ai vu du poisson transporté jusqu'aux Caraïbes. Autrement dit, on ne prend pas assez soin du poisson entre le bateau de pêche et l'usine de transformation, ou à plus forte raison pendant le transport jusqu'au lieu de vente.

Un moment donné, on nous a dit que tout était de la faute du gouvernement, parce que les pêches étaient trop réglementées. Si vous parvenez à trancher cet imbroglio, vous rendrez bien service au comité.

**M. Bligh:** C'est un problème épineux, et je ne suis pas sûr de pouvoir le résoudre.

La réglementation nous est nécessaire étant donné la nature de nos pêches. Vous savez aussi bien que moi que les pêcheurs sont très indépendants et que bon nombre d'entre eux s'adonnent à la spéculation. Parfois, ils ne mettent aucune fierté dans leur activité ni dans leur production. C'est là une partie du problème. Les pêcheurs se disent: profitons-en aujourd'hui, et après nous le déluge. C'est pourquoi la réglementation est indispensable.

Lorsque je dis que l'industrie est trop réglementée, je cite Michael Kirby et d'autres. C'est vrai dans certains cas, mais la réglementation sera nécessaire tant que l'industrie ne prendra pas ses responsabilités. C'est vrai que le ministère des Pêches et des Océans cause certains problèmes, mais si cela va mal, c'est surtout à cause de l'industrie.

Vous dites que les provinces ont une certaine responsabilité. J'ai un budget de 1,6 millions de dollars. Nous fonctionnons selon une formule de recouvrement des fonds. L'an dernier, j'ai soulevé cette question auprès des sous-ministres des pêches des provinces de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard. Je leur ai dit que l'année précédente, ils avaient contribué la somme de 3 200 \$ à mon budget, et que c'était ridicule.

Encore une fois, les provinces n'ont pas assumé leurs responsabilités du tout. Elles se préoccupent plus de faire la même chose que le ministère fédéral des Pêches et des Océans, c'est-à-dire réglementer les bateaux, etc. Je vous dirai que s'il y a une réglementation excessive, c'est surtout le cas en ce qui concerne la taille des bateaux, les engins de pêche qu'un pêcheur peut utiliser, etc.

**Le sénateur LeBlanc:** Excusez-moi de vous interrompre, mais vous venez de mettre le doigt sur ce que j'essayais de dire. Par le passé, les pêcheurs se plaignaient de ce que les prises étaient trop réglementées. Un jour, nous avons convenu d'allouer des contingents de pêche aux entreprises, ce qui signifiait qu'elles pouvaient pêcher aussi longtemps qu'elles le voulaient, à n'importe quelle époque de l'année et avec les engins de pêche qu'elles préféraient. La seule limite imposée concernait le tonnage. Voyons-nous des signes montrant que cela a entraîné un changement d'attitude, un meilleur contrôle de la qualité ou que cela a encouragé le pêcheur à livrer du poisson de meilleure qualité? Je n'ai jamais rien constaté de tel. C'est à regret que je défends le ministère des Pêches et des Océans, mais je dois le faire parce qu'il a été calomnié par ceux qui, dans de nombreux cas, n'ont pas assumé les responsabilités de leur industrie. Vous pouvez continuer.



[Text]

**Mr. Bligh:** I think I finished what I was saying. I think there is blame to be laid. The industry is not receptive, and we are talking about R & D, changes, and so on. They are largely not receptive to new techniques and new methods. One senator mentioned mackerel and there is adequate technology right now to put excellent mackerel on the shelves of our retail stores. You have to put mackerel in the same kind of package that we use for cheese. Today all cheese is packaged in vacuum pouches, but if you buy a mackerel in a supermarket, it is on a styrofoam pad with a piece of saranwrap on it; and it is the whole fish. It will be half thawed out, so it is no wonder that no one wants to buy mackerel. If we packaged a mackerel in the same way as Marks and Spencer packaged their fillets, with a piece of butter on them, we would sell more. We cannot continue to sell a whole mackerel on a slab of plastic with its eyes falling out and blood running all over the place. I am being frank, but if you walk into a supermarket this is what you get. I spoke to Bill Solby, a member of my board and told him "You people murder fish," and he responded by saying "We really do beat the devil out of them."

**Senator Perrault:** A turkey producer in British Columbia said that flash-freeze processes are now so excellent that the quality of the frozen turkey is better than any fresh turkey you can buy at any market. Does the same hold true with fish?

**Mr. Bligh:** I have contended for years that we are trying to ship fresh fish to Winnipeg and that technologically it is unsound. Marketwise it may be sound, but you "cannot make a silk purse out of sow's ear." By the time you get it from Halifax to Lunenburg, to St. John's, or to Winnipeg, you have a problem. What we tend to do—and this is why your point on frozen fish is valid—is to take the best fish and try to sell it fresh; and our second grade fish go to frozen. It just snowballs.

**Senator Perrault:** You should freeze the very best.

**Mr. Bligh:** We should be putting up a premium frozen pack. Again, this goes to my point about changes in eating habits by Canadians. Most Canadians shop once a week. We no longer buy fresh bread on a daily basis. Our bakery goods will last us a week. Generally speaking, couples are both working and they do not have the time to prepare baked fish products. They want something they can buy on a Thursday or Friday night and they will eat it the following Wednesday. We should be putting up premium frozen seafoods. The other thing is that we have to tidy up our cold storage. It is grossly inadequate in Canada.

[Traduction]

**M. Bligh:** J'avais terminé. Il y a certainement quelqu'un à blâmer. L'industrie ne nous écoute pas lorsque nous parlons de recherche et de développement, de modernisation des méthodes, etc. La plupart des pêcheurs refusent les techniques et méthodes nouvelles. Un sénateur a parlé du maquereau et à l'heure actuelle, la technologie nous permettrait facilement de livrer du maquereau d'excellente qualité aux poissonneries. Il faut emballer le maquereau de la même façon que le fromage. De nos jours, tous les fromages sont emballés dans des sachets scellés sous vide, mais lorsqu'on achète du maquereau dans un grand marché d'alimentation, le poisson est entier et il est vendu dans un plateau de mousse de polystyrène et enveloppé dans une feuille de papier d'emballage transparent. Ordinairement, il est à moitié dégelé, ce qui explique pourquoi personne n'en achète. Si nous emballions le maquereau de la même façon que Marks and Spencer emballe ses filets, c'est-à-dire avec un morceau de beurre dessus, nous en vendrions plus. Nous ne pouvons plus continuer de vendre des maquereaux entiers étendus sur un plateau de plastique avec les yeux qui lui sortent des orbites et du sang partout. Lorsqu'on va au comptoir des poissons dans un grand marché d'alimentation, c'est ce qu'on voit. Lorsque j'ai parlé à Bill Solby, un membre de notre groupe, et que je lui ai dit que les pêcheurs assassinaient le poisson, il m'a répondu qu'en effet, les poissons capturés passaient un très mauvais quart d'heure.

**Le sénateur Perrault:** Un éleveur de dindes de la Colombie-Britannique m'a dit que les procédés modernes de congélation instantanée sont tellement perfectionnés que la dinde surgelée est de meilleure qualité que la dinde fraîche qu'on trouve au marché. Est-ce également vrai du poisson?

**M. Bligh:** Nous essayons d'expédier du poisson frais à Winnipeg et je répète depuis des années que sur le plan technique, c'est une erreur. Sur le plan de la commercialisation, c'est peut-être une bonne idée, mais on n'attrape pas des mouches avec du vinaigre. Le temps qu'il faut pour le transporter d'Halifax à Lunenburg, à Saint-Jean ou à Winnipeg, le poisson n'est plus frais. Ce que vous dites sur le poisson congelé est valable parce que nous avons tendance à essayer de vendre frais le meilleur poisson et à congeler le poisson de moindre qualité. Cela ne donne rien.

**Le sénateur Perrault:** Vous devriez congeler le meilleur poisson.

**M. Bligh:** Nous devrions mettre sur le marché un emballage de poisson surgelé de toute première qualité. Cela revient à ce que je disais sur les changements dans les habitudes alimentaires des Canadiens. La plupart des Canadiens font leurs emplettes une fois la semaine. Ils n'achètent plus le pain frais chaque matin. Ce que nous achetons dans les pâtisseries dure une semaine. En général, dans un couple, les deux conjoints travaillent et ils n'ont plus le temps de faire cuire du poisson au four. Ils veulent un produit qu'ils pourront acheter le jeudi ou le vendredi soir et manger le mercredi suivant. Nous devrions donc mettre sur le marché des fruits de mer surgelés de toute première qualité. En outre, il nous faut moderniser nos entrepôts frigorifiques. À ce chapitre, le Canada accuse beaucoup de retard.

[Text]

**Senator Perrault:** The flash-freeze techniques have been similarly adapted to the fishing industry.

**Mr. Bligh:** Absolutely.

**Senator Perrault:** I recall that years ago a westerner, or somebody from the Atlantic coast, would never order seafood in Winnipeg or Regina, or any of the internal points, because fish does not travel well. It is improving now, and I suspect it is because of the freezing techniques.

**Mr. Bligh:** There are better ways that we can ship fresh fish, too, but I think we are overemphasizing this thing, because 60 per cent of our fish is sold frozen.

**Senator Perrault:** The freezing should take place as soon as that fish is out of the water, if you can do it.

**The Chairman:** Before it is out of the boat.

**Senator Perrault:** That is what I mean.

**Mr. Bligh:** Ideally. There is leeway here.

**The Chairman:** Mr. Bligh, you indicated that the Canadian processing industry was lagging behind other countries in product innovation. How serious is that?

**Mr. Bligh:** Let us look at our simulated crab legs and minced fish. That product has just come on here, where we are getting our nuggets; but largely I would suggest that the reason why Norwegian and Icelandic fish command a better price is because the people concerned are taking much greater care in marketing their product. They are taking greater care in inspecting it and are using better packaging materials. We have not changed our packaging in 20 years. Scallops tend to freeze well.

**Senator Bielish:** And also get freezer burn easily.

**Mr. Bligh:** The price for frozen scallops is \$8 a pound. Surely they could be put in a vacuum package to prevent freezer burn. Recently, some changes have been made in the packaging, but some of them still have the ends open. When you are charging \$8 and \$9 a pound for this product, no one wants to bite into a piece of sand. I still contend that the way we handle scallops is atrocious. We still handle them at sea in those canvas sacks.

**The Chairman:** You mentioned that this Mr. Solbey and others have admitted to you that they have not changed their packaging in 20 years. What are they doing about it?

**Mr. Bligh:** Solbey's do not package them, but Mr. Solbey said that our people in our supermarkets do not know much about fish. I said to him that Solbey's, at Penhorn Mall, had squid on sale the other day, but that the squid was as high as a kite. I asked him why he did not tell the manager, but he said that the manager did not know any difference. Our retailers generally do not know much about fish. They do not know how to handle it or its shelf life. I was called late Friday afternoon to witness an experiment going on in Halifax to market dog fish. The question put to me by a government person was "How long can we expect them to stand up in ice?" But they

[Traduction]

**Le sénateur Perrault:** Ainsi, les techniques de congélation instantanée ont été adaptées à l'industrie des pêcheries?

**M. Bligh:** Absolument.

**Le sénateur Perrault:** Je me souviens qu'il y a des années, un Canadien de l'Ouest ou même de la côte atlantique ne commandait jamais des fruits de mer à Winnipeg ou à Régina ou dans d'autres villes du centre du pays parce que le poisson supportait mal le voyage. La situation s'est améliorée depuis, et je crois que nous le devons aux techniques de congélation.

**M. Bligh:** Il y a également de meilleurs moyens de transporter le poisson frais, mais je crois que nous les surestimons parce que 60 p. 100 de notre poisson est vendu congelé.

**Le sénateur Perrault:** Idéalement, le poisson devrait être congelé dès qu'on le sort de l'eau.

**Le président:** Pendant qu'il est sur le bateau.

**Le sénateur Perrault:** Exactement.

**M. Bligh:** Ce serait l'idéal. Il y a place à amélioration dans ce domaine.

**Le président:** Monsieur Bligh, vous dites que l'industrie canadienne du conditionnement accuse un certain retard par rapport à d'autres pays au chapitre de l'innovation dans la commercialisation de ses produits. Le problème est-il grave?

**M. Bligh:** Prenons comme exemple les pattes de crabe artificielles et le poisson en miettes. Ces produits viennent d'arriver sur le marché canadien et nous enlèvent des clients, mais de façon générale, je crois que si le poisson norvégien et islandais se vend plus cher, c'est parce qu'il est beaucoup mieux conditionné et présenté. Les conditionneurs européens contrôlent mieux la qualité de leurs produits et les vendent dans des emballages de meilleure qualité. Nos emballages n'ont pas changé en vingt ans. Les pétoncles se congèlent bien.

**Le sénateur Bielish:** Mais la congélation les endommage facilement.

**M. Bligh:** Les pétoncles congelés se vendent 8 \$ la livre et on pourrait certainement les emballer sous vide pour les empêcher de sécher une fois congelés. Dernièrement, les méthodes d'emballage ont été modifiées, mais on trouve encore des paquets ouverts. Quand on achète des pétoncles à 8 \$ ou 9 \$ la livre, on n'aime pas mordre dans du sable. Je suis encore d'avis que notre façon de manutentionner les pétoncles est aberrante. En mer, les pêcheurs les entassent encore dans les sacs en jute.

**Le président:** Vous dites que ce M. Solbey et d'autres ont admis que leur méthode d'emballage n'a pas changé en 20 ans. Font-ils quelque chose pour les améliorer?

**M. Bligh:** La compagnie Solbey's n'emballer pas le poisson, mais M. Solbey m'a dit que les employés des grands marchés d'alimentation n'en connaissent pas long sur le poisson. Je lui ai dit que la boutique Solbey's, dans le Mail Penhorn vendait du calmar en solde l'autre jour et qu'ils étaient aussi grands que des cerf-volants. Je lui ai demandé pourquoi il n'en parlait pas au gérant de la boutique et il m'a répondu que le gérant ne faisait aucune différence. En général, nos poissonniers connaissent mal le poisson. Ils ne savent pas comment l'emballer ni combien de temps il restera frais sur leurs étalages. Vendredi dernier, tard dans l'après-midi, on m'a invité à assister à une



[Text]

do not want to do the work on it. They just want a quick answer.

**Senator Perrault:** Again speaking of products, many of us like seafood in our home. When you go to a store you cannot buy a Canadian clam or minced clams. The clams are all from Thailand and Malaysia. Here on the east coast we have some of the best clams produced by any nation in the world, and I must admit that, as a westerner, I think they are superior to west coast clams. I just do not understand why we cannot buy them at the market. I am sure there is quality control in Malaysia and Thailand, but I would far rather help Canadian fishermen than buy these products from other countries when I make a batch of clam chowder. What is the reason for it? You cannot buy a can of minced clams at any supermarket in this country.

**Mr. Bligh:** Not a Canadian product.

**Senator Perrault:** In Vancouver I have never even seen a can of imported minced clams. There is something basically wrong in the chain of marketing when we have to go to sources 4 or 5,000 miles away, when we have all of these species in our own waters.

**Mr. Bligh:** Of course, our labour and exchange costs are major factors.

**The Chairman:** You mentioned the importance of technology. Mr. Ron Bulmer of the Fisheries Council said that few of the processor entities are big enough to tackle the applications of technology. What impression are you making on the government to make it understand the importance of technology? Does it understand its importance, and what is happening?

**Mr. Bligh:** I feel that the fishing industry does not recognize the importance of new technology. The Fisheries Council has never supported R&D. Why, I do not know. Yesterday I met with some of them and they said, "With all this fish oil, and so on, we should be doing something." They come to me and ask, "Why aren't you doing this and why aren't you doing that?" My point is that I no longer work for the federal Department of Fisheries and Oceans and that I run a small university institute. I ask them whether they are prepared to pay for it. They usually say no, and I reply, "Then it is not very important, is it?" The processors do not recognize that they have to change. There are a few small entrepreneurs who look at R&D very carefully and will take advantage of what is offered.

[Traduction]

expérience de commercialisation du chien de mer qu'on tentait à Halifax. Le représentant du gouvernement m'a demandé combien de temps on pouvait conserver le chien de mer dans la glace, mais il ne voulait pas faire de recherche à ce sujet. Il voulait une réponse rapide.

**Le sénateur Perrault:** Revenons aux produits vendus dans le marché. Beaucoup d'entre nous aimons bien manger des fruits de mer à la maison. Or, on ne trouve de palourdes canadiennes ou de palourdes tranchées dans aucun magasin. Les palourdes sont toujours importées de Thaïlande et de Malaisie. Sur la côte est, on pêche des palourdes parmi les meilleures au monde et, bien que je vienne de l'Ouest du pays, je trouve les palourdes de l'Atlantique meilleures que celles du Pacifique. Je ne comprends tout simplement pas pourquoi on n'en trouve pas sur le marché. Je suis certain que les exportateurs malais et thaïlandais veillent au contrôle de la qualité, mais j'aimerais beaucoup mieux aider les pêcheurs canadiens que d'acheter des produits importés chaque fois que je veux me préparer une chaudière de palourdes. Comment expliquez-vous cela? On ne trouve de palourdes tranchées en conserve dans aucun grand marché d'alimentation du pays.

**M. Bligh:** Ce n'est pas un produit canadien.

**Le sénateur Perrault:** À Vancouver, je n'ai même jamais pu trouver de palourdes tranchées en conserve importées. Lorsqu'on est obligé de faire venir de 4 ou 5 000 milles de chez soi du poisson ou des fruits de mer qu'on peut trouver en eaux canadiennes, c'est qu'il manque un maillon quelque part dans la chaîne de la commercialisation.

**M. Bligh:** Évidemment, la main-d'oeuvre nous coûte cher, et les taux de change ne nous aident pas non plus.

**Le président:** Vous avez parlé de l'importance de la technologie. M. Ron Bulmer, du Conseil des pêches du Canada, a dit que peu d'entreprises de conditionnement sont assez grandes pour avoir les moyens d'acquérir la nouvelle technologie. Quelles démarches faites-vous auprès du gouvernement pour lui faire comprendre l'importance de la technologie? La comprend-il et quelle est sa réaction?

**M. Bligh:** J'estime que l'industrie de la pêche ne reconnaît pas l'importance de la nouvelle technologie. Le Conseil des pêches du Canada n'a jamais appuyé la recherche et le développement. Je me demande pourquoi. Hier, j'ai rencontré quelques-uns de ses membres, et ils m'ont dit qu'il faudrait faire prendre les mesures nécessaires pour régler le problème de l'huile de poisson. Ils m'ont proposé diverses solutions et m'ont demandé pourquoi nous ne faisons rien. Je leur ai répondu que je ne travaille plus pour le ministère fédéral des Pêches et des Océans, mais que je dirige simplement un petit institut universitaire. Je leur ai demandé s'ils étaient prêts à faire les frais de ces solutions. Ils ont dit non, pour la plupart, ce à quoi j'ai répondu que le problème ne devait donc pas être si grave que cela. Les conditionneurs refusent d'admettre qu'ils doivent adopter des méthodes nouvelles. Il y a bien quelques petits conditionneurs qui étudient très soigneusement la question et qui tirent profit de ce qui est à leur portée.



[Text]

**Senator Perrault:** How is this simulated fish manufactured? Is it made of soya meal, or something like that?

**Mr. Bligh:** No. It is made from Alaska pollock. There is an operation in Newfoundland that is making this kind of product. It is a surimi-based product from cod. He was having some difficulties because he is using Japanese technology designed for Alaska pollock. The formula does not quite fit cod, but he has overcome this obstacle and has come up with a very good product.

**Senator Perrault:** Does it taste like shell fish?

**Mr. Bligh:** He is making simulated crab legs out of it. I might say that there is a considerable interest in surimi. What they do is to take the protein out and make an ingredient, a jelled fish protein, and from that you can make a host of materials. I have been trying to mount an R&D program on surimi for two years, and I have not received any funding yet. NRC says they would love to give me a half million dollars, but they tell me that I have to get an industrial partner who must put in 10 or 15 per cent. I do not have a partner yet. The seafood people could lose this entire portion of the industry because people such as Canada Packers are interested from a meat packing point of view.

I would like to throw out a couple of points on relating fish processing to meat processing. Today we can buy flakes of ham or chicken in a can. It is deboned ham and chicken. It has probably never seen a smokehouse; it's all done in the can. Today we can chicken haddy, a flaked fish, the same way that we did 35 years ago. For example, we cook it twice, which drives up energy costs, which, in turn, affect the price. I am sure that you could go into a Canada Packers plant today and they could make you a side of bacon in 24 hours.

**Senator Perrault:** Through pressure primed injection.

**Mr. Bligh:** We have no accelerated processes to relate to the salting or curing of fish. For example, we have never looked at how we can cure a Gaspé in a matter of one or two days. We continue to apply the old methods. We have not changed our ways to economize on time, energy and so forth.

**Senator Bielish:** Does our Norwegian and Icelandic competition produce such products?

**Mr. Bligh:** They compete more with our fresh fish trade, but they may be working on it. The point I am trying to make is that there are very few people in Canada working on such R&D. Our institute is the largest in Canada. But I have only five faculty members and 20 research associates.

**Senator Bielish:** Where does the initiative and responsibility lie? This brings us back to Senator LeBlanc's question.

[Traduction]

**Le sénateur Perrault:** Comment fabrique-t-on le poisson artificiel? Le fait-on à base de pâte de soja ou de quelque chose du genre?

**M. Bligh:** Non. On se sert de goberge d'Alaska. Il y a une compagnie à Terre-Neuve qui fabrique ce produit. C'est un produit dérivé de la morue et fabriqué selon la technique surimi. Le directeur de l'entreprise avait des difficultés parce que cette recette japonaise était conçue pour la goberge de l'Alaska et ne convenait pas tout à fait à la morue, mais il a surmonté l'obstacle et a fini par fabriquer un excellent produit.

**Le sénateur Perrault:** Cela a-t-il le goût des fruits de mer?

**M. Bligh:** L'entreprise en question fait des pattes de crabe artificielles. Je peux dire que le surimi suscite beaucoup d'intérêt. On isole la protéine pour en faire un ingrédient, une protéine de poisson en gelée à partir duquel on peut fabriquer une foule d'aliments. Depuis deux ans, j'essaie de mettre sur pied un programme de recherche sur le surimi et de développement d'applications, mais je n'ai encore obtenu aucun financement. Au Conseil national de recherches, on m'a dit qu'on aimerait bien me donner un demi-million de dollars, mais que pour cela, il faudrait que je trouve dans l'industrie un associé disposé à investir de 10 à 15 p. 100 du coût des recherches et je n'ai encore trouvé personne. Les pêcheurs de fruits de mer pourraient perdre toute cette partie de l'industrie parce que des compagnies comme Canada Packers ne s'intéressent qu'au conditionnement des viandes.

Je voudrais ajouter une ou deux choses au sujet du lien qu'il y a entre le conditionnement du poisson et celui de la viande. Aujourd'hui, on peut acheter des miettes de jambon ou de poulet en conserve. Il s'agit de jambon ou de poulet désossé. La viande n'a probablement jamais été fumée, tout est cuit dans la boîte. Aujourd'hui, on fait des conserves de miettes de poisson comme on les faisait il y a 35 ans. Par exemple, on le cuit deux fois, un procédé très énergivore qui fait monter les prix. Je doute qu'une usine de Canada Packers mette 24 heures à faire un flanc de bacon.

**Le sénateur Perrault:** Par des injections sous pression.

**M. Bligh:** Nous n'avons aucun procédé de salage ou de fumage accéléré du poisson. Par exemple, nous ne nous sommes jamais demandé comment nous pourrions fumer un Gaspé en un ou deux jours. Nous continuons d'utiliser les vieilles méthodes. Nous n'avons pas perfectionné nos procédés pour économiser du temps, de l'énergie et de l'argent.

**Le sénateur Bielish:** Nos concurrents norvégiens et islandais fabriquent-ils de tels produits?

**M. Bligh:** Ils nous concurrencent surtout sur le marché du poisson frais, mais il se peut aussi qu'ils soient en train d'en mettre au point. Ce que je veux dire, c'est que très peu de gens au Canada s'occupent de recherche et de développement dans ce domaine. Notre institut est le plus grand au Canada, mais il ne compte que cinq membres de la faculté et vingt chercheurs associés.

**Le sénateur Bielish:** De qui cela relève-t-il et qui devrait prendre l'initiative? Cela nous ramène à la question du sénateur LeBlanc.

[Text]

**Mr. Bligh:** As I have suggested in my notes, we have federally sponsored programs in many fields. If today you pick up the R&D bulletin from the Department of Supply and Services, you will see requests for proposals on biotechnology, solar energy, dairy science, wave technology and so on. Perhaps we should do the same thing for seafood science and technology.

**Senator Bielish:** So what you are saying is that we have to point out that there is a need for that kind of technology?

**Mr. Bligh:** I am not saying that the government should do the research, but that it should set up a fund for such proposals. I must say—with some bias, of course—that it will be up to the universities, because people will ask them to write up their proposals. This has happened in the past.

**The Chairman:** Could you explain irradiation a little further; its importance, and so on?

**Mr. Bligh:** We are talking about cobalt 60 irradiation of fish, which is used for fresh fish preservation. It destroys the bacteria in ground fish such as cod and haddock, which spoil predominantly by bacterial spoilage. By irradiating these fish you reduce the bacteria and thereby slow down the spoilage.

**Senator Perrault:** Is there any irradiation left in the fish?

**Mr. Bligh:** No, absolutely none.

**The Chairman:** At what stage do you carry out this process?

**Mr. Bligh:** At the plant stage, as early as possible. I would point out that you cannot give the fish enough radiation to spoil all the bacteria. It is much the same as the pasteurizing process in milk. You extend the shelf-life by as much as seven or eight days. The point is that you have to get your fish to the irradiation plant before you can do it, and the facilities are expensive. If you had an irradiator at Halifax International Airport, where the fish could be irradiated before it goes off to hither and yon, the fish would have to get to Halifax first. It would take a day to go through the plant and then it has to be reshipped. Because it is going to take two or three extra days before you get it through the plant, people begin to wonder whether it is to their advantage. In other words, they compare the length of time it takes for the treatment to the shelf-life. Of course, you can only give a sterilization dose—or perhaps I will call it pasteurization dose. I suspect there would be some resistance by the consuming public to this irradiation process.

**The Chairman:** Why is the process not carried out at the plant where the fish is cut?

**Mr. Bligh:** Because an irradiator is a big facility and it is not feasible to have one in every port. In fact, they are saying they will have only one in each province.

[Traduction]

**M. Bligh:** Comme je l'ai dit dans mes notes, le gouvernement fédéral finance des programmes dans de nombreux domaines. Si vous lisez le dernier bulletin sur la recherche et du développement qu'a publié le ministère des Approvisionnements et Services, vous y lirez qu'on demande des projets de recherche sur la biotechnologie, sur l'énergie solaire, sur les produits laitiers, sur la technologie de l'énergie marémotrice, etc. Peut-être devrions-nous faire la même chose pour les fruits de mer.

**Le sénateur Bielish:** Si j'ai bien compris, il faut sensibiliser les intéressés à la nécessité de trouver des techniques nouvelles?

**M. Bligh:** Je ne dis pas que le gouvernement devrait faire lui-même la recherche, mais qu'il devrait la financer. Je dois dire, avec une certaine partialité, je l'admets, que la recherche incombera aux universités parce que c'est à elles que les intéressés demanderont de faire valoir leurs projets de recherche. Ce n'est pas nouveau.

**Le président:** Pourriez-vous nous parler un peu plus de l'irradiation, de son importance, etc.?

**M. Bligh:** Il s'agit d'irradier le poisson au cobalt 60 pour le garder frais. Le procédé détruit les bactéries qu'on trouve dans les poissons de fond comme la morue et l'aiglefin, lesquels se gâtent surtout à cause de l'action des bactéries. En irradiant le poisson, on détruit une bonne partie des bactéries, ce qui ralentit le processus de détérioration.

**Le sénateur Perrault:** Reste-t-il des traces d'irradiation dans le poisson?

**M. Bligh:** Non, absolument aucune.

**Le président:** A quel stade réalisez-vous ce processus?

**M. Bligh:** À l'usine dès que possible. Je dois préciser qu'il n'est pas possible d'irradier suffisamment le poisson pour détruire toutes les bactéries. L'opération ressemble beaucoup au procédé de pasteurisation du lait. Le délai de vente est prolongé de sept ou huit jours. Le problème est qu'il est nécessaire d'amener au préalable le poisson à l'usine d'irradiation et que ces installations sont onéreuses. Si vous avez un irradiateur à l'Aéroport international d'Halifax, il serait tout d'abord nécessaire d'y amener le poisson avant de l'irradier et de l'expédier ensuite. Il faudrait un jour pour le traiter à l'usine et ensuite le réexpédier. Étant donné qu'il faudrait deux ou trois jours supplémentaires avant qu'il sorte de l'usine, certains se demandent si l'opération est avantageuse. En d'autres termes, ils comparent la durée du traitement nécessaire à l'accroissement de la durée de vente qui en résulte. Bien entendu, il n'est possible que de stériliser le poisson, ou peut-être qu'on pourrait dire lui donner une dose de pasteurisation. Je soupçonne que les consommateurs feraient preuve d'une certaine réticence à l'égard de ce processus d'irradiation.

**Le président:** Pourquoi le fait-on pas à l'usine où le poisson est découpé?

**M. Bligh:** Parce qu'un irradiateur constitue une installation importante et qu'il n'est pas possible d'en avoir une dans chaque port. En fait, on dit qu'il y en aurait qu'une dans chaque province.



## [Text]

**Senator Perrault:** What kind of research are we undertaking to determine whether or not the size of these irradiators can be reduced? We need only look at today's technological revolution, which is creating new products that are simplified and reduced in size. The computers we use today are miniscule in comparison with the original ones. Are we doing enough scientific research to find out whether we can develop a portable unit to use on board ships?

**Mr. Bligh:** They did have portable units. They had a ship-board operation in the United States at one time. Again, the throughput was insufficient, I believe. It wasn't terribly economic. I think you would be better to look at this. Again, my contention is: how much is fresh fish worth? I think we have been over-emphasizing fresh fish. I think we have got to look at the premium quality products that we will meet the needs of Canadian consumers, their shopping habits, and so on and so forth, and I don't think that fresh fish is necessarily it. It is great for the institutional trade in restaurants, where you can ship a tonne to them, and they can look after it, and so on; but for the domestic consumer, it is perhaps not the answer.

**The Chairman:** Mr. Bligh, I wish we could go on, but we have other duties at 2 o'clock. I wish to thank you, on behalf of the committee. This has been the most interesting meeting we have had and, hopefully, we will be able to call on you for other advice. You have enlightened us greatly, away from the general trend we are taking, which is very informative, and I hope we can perhaps call on you again.

**Mr. Bligh:** I would be delighted. Thank you.

**The Chairman:** Before we leave, may I say our next meeting will be on June 18. We shall have with us Mr. Dennis Brown of External Affairs and TAB, and the subject will be international marketing. We were to have heard from Madam Brenda Dunbar, the President of the Fish Exporters Association, but evidently she is unable to come, and therefore we are changing her date until the 25th. I presume that the 25th will be our last meeting for this session. I wish to thank you all for coming today, and we look forward to seeing you on the 18th.

The committee adjourned.

## [Traduction]

**Le sénateur Perrault:** Quelles recherches avons-nous entreprises pour déterminer s'il est possible de diminuer la taille de ces irradiateurs. Nous n'avons qu'à voir la révolution technologique actuelle qui est en train de créer de nouveaux produits simplifiés et de dimensions réduites. Les ordinateurs que nous utilisons aujourd'hui sont minuscules par comparaison aux premiers qui ont été construits. Faisons-nous suffisamment de recherches scientifiques pour essayer de mettre au point un appareil portatif destiné à être utilisé à bord des bateaux?

**M. Bligh:** Il existe des appareils portatifs qui ont été utilisés à un moment donné sur les bateaux américains. Une fois encore, je crois que le rendement était insuffisant et le prix de revient terriblement élevé. Je pense qu'il est préférable d'examiner la question de la valeur du poisson frais. On a trop insisté sur ce dernier. À mon avis, nous devons examiner les produits de toute première qualité qui satisferont aux besoins des consommateurs canadiens, nos habitudes d'achat, etc. Je ne pense pas que le poisson frais ait une importance primordiale. Bien entendu, il est extrêmement avantageux pour les établissements, les restaurants où on peut en expédier une tonne et s'en occuper mais en ce qui concerne le consommateur ordinaire, il ne constitue peut-être pas la réponse.

**Le président:** Monsieur Bligh, j'aimerais que nous puissions continuer mais nous avons d'autres tâches qui nous attendent à 14 heures. Je désire vous remercier au nom du comité. Cette séance a été des plus intéressante, et il est à espérer que nous pourrions vous demander d'autres conseils. Votre exposé nous a entraîné hors des sentiers battus, ce qui est très instructif et j'espère qu'il nous sera peut-être possible de vous demander de revenir.

**M. Bligh:** Je vous remercie, j'en serais enchanté.

**Le président:** Avant de terminer, je précise que notre prochaine séance est prévue pour le 18 juin. Elle portera sur la commercialisation internationale et nous entendrons M. Dennis Brown des Affaires extérieures et du Bureau de l'assistance technique. Nous devons entendre Mme Brenda Dunbar, présidente de la *Fish Exporters Association*, mais elle ne peut pas venir et la date de sa comparution est reportée au 25. Je présume qu'il s'agira de la dernière séance de la présente session de sorte que je remercie aujourd'hui tout le monde d'être venu. Nous espérons vous revoir le 18.

La séance est levée.







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

## WITNESSES—TÉMOINS

### *From the Department of Fisheries and Oceans:*

Mr. Joshua John, Director General, Marketing Directorate;

Mr. Larry Doucette, Director, Market Intelligence and  
Industry Services Branch.

### *From the Technical University of Nova Scotia:*

Mr. E. Graham Bligh, Ph.D., Director, Canadian Institute  
of Fisheries Technology.

### *Du ministère des Pêches et des Océans:*

M. Joshua John, directeur, Direction générale de la com-  
mercialisation;

M. Larry Doucette, directeur, Renseignements des marchés  
et services à l'industrie.

### *De l'Université de la Nouvelle-Écosse:*

M. E. Graham Bligh, Ph.D., directeur, Institut canadien de  
la technologie des pêches.



First Session  
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la  
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de*

# Agriculture, Fisheries and Forestry

# l'Agriculture, des pêches et des forêts

*Chairman:*  
The Honourable JACK MARSHALL

*Président:*  
L'honorable JACK MARSHALL

Thursday, June 13, 1985

Le jeudi 13 juin 1985

Issue No. 13

Fascicule n° 13

Fourth proceedings on:

Quatrième fascicule concernant:

The examination of the impact of the  
recommendations contained in the Report on  
soil and water conservation in Canada  
entitled: "Soil at Risk—Canada's  
Eroding Future"

L'étude de l'impact des recommandations  
contenues dans le rapport sur la conservation  
des sols et de l'eau au Canada, intitulé:  
«Nos sols dégradés—Le Canada  
compromet son avenir»

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)





THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Bielish

Hays

Le Moyne

\*MacEachen (or Frith)

Marshall

McGrand

Perrault

Phillips

\*Roblin (or Doody)

Sherwood

Sparrow

Thériault

Thompson

Watt

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE  
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Jack Marshall

*Vice-président:* L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

Bielish

Hays

Le Moyne

\*MacEachen (ou Frith)

Marshall

McGrand

Perrault

Phillips

\*Roblin (ou Doody)

Sherwood

Sparrow

Thériault

Thompson

Watt

*\*Membres d'office*

(Quorum 4)

Published under authority of the Senate by the  
Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Sénat par  
l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate, Tuesday, March 26, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Sparrow, seconded by the Honourable Senator Riel, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine the impact of the recommendations contained in its Report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk—Canada's Eroding Future", tabled in the Senate on 6th November, 1984, and to inquire into matter related thereto; and

That the papers and evidence received on the subject and the work accomplished during the Second Session of the Thirty-second Parliament be referred to the Committee.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative."

**ORDRE DE RENVOI**

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du mardi 26 mars 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Sparrow, appuyé par l'honorable sénateur Riel, C.P.:

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier l'impact des recommandations contenues dans son rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir», déposé au Sénat le 6 novembre 1984, ainsi que toute question connexe; et

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet et les travaux accomplis au cours de la deuxième session du trente-deuxième Parlement soient déférés au Comité.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Charles A. Lussier

*Clerk of the Senate*

## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 13, 1985

(17)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 5:03 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Bielish, Le Moine, Marshall, Perrault and Sparrow. (5)

*Other Senators Present:* The Honourable Senators Argue and Steuart (Prince Albert-Duck Lake). (2)

*In attendance:* Ms. Sally Rutherford, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament; Ms. Raine Pythian, Administrative and Research Assistant of the Committee.

*Also in attendance:* The Official Reporters of the Senate.

*Witnesses:*

*From the Canadian Federation of Agriculture:*

Mr. William Hamilton, Associate Executive Secretary.

*From the Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association:*

Messrs. Luther Bernston; Garth Butcher; Don Good; Jim McCutcheon; Bob McNabb and Gordon McPhee.

*From the Keystone Agricultural Producers:*

Mr. Jack Penner, President.

In compliance with its Order of Reference dated March 26, 1985, the Committee resumed consideration of the recommendations contained in the Report on soil and water conservation in Canada, entitled "Soil at Risk—Canada's Eroding Future".

The Chairman congratulated Senator Sparrow, Deputy Chairman of the Committee, who was honoured by the United Nations on World Environment Day.

Messrs. Hamilton, Penner, McCutcheon and Good made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

*It was agreed*—That the brief submitted by the Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association be printed as an appendix to this day's Proceedings. (See Appendix "AGR 13-A").

*It was agreed*—That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry submit a report to the Senate prior to the summer recess of 1985 on its findings, conclusions and recommendations on soil conservation as it relates to herbicides.

With leave of the Committee, it was also agreed,—That the wording of the motion will be subject to the refinement of the Steering Committee and the research staff.

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 13 JUIN 1985

(17)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 17 h 03 sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall, président.

*Membres du Comité présents:* Les honorables sénateurs Bielish, Le Moine, Marshall, Perrault et Sparrow. (5)

*Autres sénateurs présents:* Les honorables sénateurs Argue et Steuart (Prince-Albert-Duck Lake). (2)

*Également présents:* M<sup>me</sup> Sally Rutherford, attachée de recherches, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement; M<sup>me</sup> Raine Pythian, adjointe administrative et attachée de recherches auprès du Comité.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

*Témoins:*

*De la Fédération canadienne de l'agriculture:*

M. William Hamilton, secrétaire général associé.

*De la Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association:*

MM. Luther Bernston, Garth Butcher, Don Good, Jim McCutcheon, Bob McNabb et Gordon McPhee.

*De la Keystone Agricultural Producers:*

M. Jack Penner, président.

Conformément à son Ordre de renvoi du 26 mars 1985, le Comité reprend l'étude des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada intitulé: "Nos sols dégradés—le Canada compromet son avenir".

Le président félicite le sénateur Sparrow, vice-président du Comité, à qui les Nations unies ont rendu honneur à l'occasion de la Journée mondiale de l'environnement.

MM. Hamilton, Penner, McCutcheon et Good font une déclaration et, avec les autres témoins, répondent aux questions.

*Il est convenu*—Que le mémoire présenté par la Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association soit joint en appendice aux délibérations de ce jour (voir Appendice «AGR 13-A»).

*Il est convenu*—Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts présente un rapport au Sénat avant l'ajournement d'été de 1985 sur les résultats, les conclusions et les recommandations de son étude de la conservation des sols, plus particulièrement en ce qui concerne les herbicides.

Avec la permission du Comité, il est également convenu,—Que le libellé de la motion soit rédigé par le Comité de direction et le personnel de recherches.



At 6:49 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

À 18 h 49, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

*ATTEST:*

*ATTESTÉ:*

*Le greffier du Comité*

Diane Deschamps

*Clerk of the Committee*

## EVIDENCE

Ottawa, Thursday, June 13, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 5 p.m. to examine the impact of the recommendations contained in the report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk—Canada's Eroding Future."

**Senator Jack Marshall** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, I want to apologize sincerely to the witnesses. Normally, there is a motion moved in the Senate, if we do not know what time we are rising, to get authority for the committee to sit while the Senate is sitting. It was not appropriate to do so today, so I apologize to you for the lateness in starting, but at least now we have the rest of the evening before us.

I think it is significant today that the witnesses are from the west coast, having regard to an event which took place recently when Senator Sparrow was honoured by the United Nations last Wednesday on World Environment Day. It is my pleasure, and I want to put it on the record of the committee, in addition to the kind words that were said in the Senate today, to congratulate Senator Sparrow on being singled out for his efforts to promote a better understanding among Canadians of the vital issue of soil conservation. This resulted from his work as chairman, last year, of the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry, and its report "Soil at Risk." The honour, we all know and recognize is well deserved. While the committee worked long and hard last spring to bring "Soil at Risk" into being, Senator Sparrow's work and commitment has, if anything, increased in the year that has passed since the report's release.

This award reflects favourably not only on an individual member of the Senate but also on the quality and importance of committee work done in this place as a whole. The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry, which I now have the privilege to chair, has always been active on issues that, while not at the forefront of the general population's mind, have had an impact on their well-being. This is true of all Senate committees and by heightening the profile of one committee, Senator Sparrow has heightened the profile of all committees and that of the Senate itself.

Personally, I am pleased to have been associated with Senator Sparrow and the committee for a few years, and I know that you join me in offering our best wishes to him, at this time, on receiving this very prestigious award from the United Nations.

Our witnesses this afternoon are: from the Canadian Federation of Agriculture, Mr. William Hamilton, Associate Executive Secretary; from the Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmers Association, Mr. Jim McCutcheon, President, and

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 13 juin 1985

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 17 heures pour étudier les répercussions des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir».

**Le sénateur Jack Marshall** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, je m'excuse sincèrement de notre retard auprès des témoins. D'habitude, lorsque nous ne connaissons pas l'heure à laquelle le Sénat doit s'ajourner et que nous voulons obtenir la permission de siéger pendant une séance du Sénat une section est présentée à cet effet. Comme il ne convenait pas de le faire aujourd'hui, je m'excuse de notre retard; nous avons toutefois toute la soirée devant nous.

Je crois qu'il est significatif aujourd'hui que les témoins viennent de la côte ouest, compte tenu un événement qui vient tout juste de se produire. Je veux parler des honneurs qui ont été rendus au sénateur Sparrow par les Nations unies mercredi dernier à l'occasion de la Journée mondiale de l'environnement. J'ai l'honneur, et je veux que mes paroles comme les propos élogieux qui ont été tenus aujourd'hui au Sénat, soient consignés aux délibérations de ce jour, j'ai l'honneur, dis-je, de féliciter le sénateur Sparrow, dont les efforts déployés l'an dernier, à titre de président du Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts et par le biais du rapport intitulé «Nos sols dégradés», pour sensibiliser les Canadiens à la question fondamentale de la conservation des sols, ont été officiellement reconnus et appréciés. Ces honneurs, nous le savons tous, sont bien mérités. Les membres du Comité ont travaillé très fort le printemps dernier pour publier le rapport «Nos sols dégradés», mais au cours de l'année qui s'est écoulée depuis la publication du rapport, le sénateur Sparrow s'est dévoué sans répit à la poursuite de sa tâche.

Ces honneurs rejaillissent sur un membre du Sénat, mais font également ressortir la qualité et l'importance des travaux du Comité dans son ensemble. Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts, que j'ai maintenant l'honneur de présider, a toujours manifesté un vif intérêt pour des questions qui, bien que ne revêtant pas une importance prépondérante aux yeux du grand public, ont eu des répercussions sur le bien-être de la population en général. Il en va de même pour tous les comités sénatoriaux; les honneurs qui échoient à un comité grâce au sénateur Sparrow rejailliront sur tous les comités et sur le Sénat lui-même.

Quant à moi, je suis heureux d'avoir travaillé avec le sénateur Sparrow et de participer aux travaux du Comité depuis quelques années. Je sais que vous vous joignez à moi pour féliciter chaleureusement le sénateur de l'hommage que lui ont rendu les Nations unies.

Nous entendrons cet après-midi les témoins suivants. De la Fédération canadienne de l'agriculture, M. William Hamilton, secrétaire général associé; de la Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmers Association, M. Jim McCutcheon, président,

**[Text]**

Mr. Don Good, Consultant and from the Keystone Agricultural Producers, Mr. Jack Penner, President.

Mr. Hamilton, if you have anything to give us in the form of a brief, please feel free to do so.

**Mr. William Hamilton, Associate Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture:** Thank you, Mr. Chairman. On behalf of the Canadian Federation of Agriculture, I wish first of all to thank the Agriculture Committee of the Senate for this opportunity to express our interest in the subject that you have on your agenda. Mr. Kineer, the president of the federation, is unavailable this afternoon. I have a short statement that introduces, in effect, what is going to be the presentation of the Keystone Agricultural Producers and also the Zero Tillage Farmers Association, and I think the simplest way is just to read it.

Our agricultural soils are one of the nations most precious resources and must be managed accordingly. Increasing evidence in recent years, however, shows that soils have been deteriorating. This is a complex issue involving a whole range of elements, among them the economics of farming, climatic conditions, the availability and use of different types of equipment and technology, and farmer operating practices. Action to halve, and indeed reverse, degradation will need to be directed in many ways.

As your committee knows, honourable senators, the CFA and its members have become increasingly more active regarding this matter and we have set up a National Action Committee, that we discussed with you in this room about a year ago and as you will recall, its function is essentially to stimulate action in research and extension, and on the farm to ensure that the quality of the soil is maintained. I cite that because we are happy to be able to advise you on this occasion that Agriculture Canada has now arranged to provide an executive secretary to that National Action Committee, so we look forward to getting on with our mandate.

A successful national soils conservation program will include, among other things, experimentation and trial with various cultural practices and implicitly the initiative and co-operation of farmers with other interested parties, including those who provide farm technology and farm inputs.

Pesticides are an integral part of Canadian farming and of central importance in the production programs of individual farmers, particularly those who are trying to maximize the use of pesticides as a substitute for cultivation in their soil management programs. It is essential that pesticides be available as economically as possible. Farmers have long been concerned about pesticide prices and in recent years have questioned not only the price, but also registration procedures and patent laws as they influence competitiveness and pricing. They are also concerned about the compatibility of Canadian procedures with those which are used in other countries with whom Canadian farmers compete in agricultural commodity markets. In expressing these concerns, CFA, last fall, asked the government to undertake an inquiry of the pricing of farm chemicals including in that study a study of mark-ups, patent

**[Traduction]**

et M. Don Good, expert-conseil; de la *Keystone Agricultural Producers*, M. Jack Penner, président.

Monsieur Hamilton, si vous avez un mémoire à présenter, je vous prierais de prendre la parole.

**M. William Hamilton, secrétaire général associé, Fédération canadienne de l'agriculture:** Merci, monsieur le président. Au nom de la Fédération canadienne de l'agriculture, permettez-moi tout d'abord de remercier le Comité sénatorial de l'occasion qu'il nous offre d'exposer nos vues sur la question dont il fait l'étude aujourd'hui. M. Kineer, président de la Fédération, n'a pu se joindre à nous cet après-midi. Je lirai une courte déclaration au cours de laquelle je résumerai les exposés de la *Keystone Agricultural Producers* ainsi que de la *Zero Tillage Farmers Association*.

Nos terres agricoles étant l'une des ressources les plus précieuses de notre pays nous devons les gérer en conséquence. Depuis quelques années, les preuves que nos sols se dégradent sont de plus en plus concrètes. Il s'agit d'une question complexe comportant une vaste gamme d'éléments dont les aspects financiers de l'agriculture, les conditions climatiques, la disponibilité et l'utilisation de différents types d'équipement et de techniques, ainsi que les techniques d'exploitation agricole. Il faudra prendre des mesures pour diminuer, voire éliminer cette dégradation.

Vous le savez, honorables sénateurs, la FCA et ses membres multiplient les démarches à cet égard et ont créé un comité national d'action dont ils vous ont parlé ici-même il y a à peu près un an. Ce comité a essentiellement pour rôle d'encourager les efforts dans le domaine de la recherche et au sein des exploitations agricoles pour maintenir la qualité du sol. J'en parle parce que nous sommes heureux de vous informer qu'Agriculture Canada a pris des dispositions pour nommer un secrétaire général à ce Comité national d'action. C'est donc avec un vif plaisir que nous nous attaquerons à notre tâche.

La réussite d'un programme national de conservation des sols dépendra, entre autres, des expériences et des essais effectués à l'égard de diverses techniques de culture et, implicitement, de l'initiative des exploitants agricoles et de la collaboration qu'ils apporteront à d'autres parties, dont les fournisseurs de l'agriculture.

Les pesticides font partie intégrante de l'industrie de l'agriculture au Canada et occupent une place primordiale dans les programmes de production des agriculteurs, surtout ceux qui essaient de remplacer le plus possible par des pesticides le travail du sol dans leurs programmes de gestion des sols. Il est essentiel que les pesticides soient mis à la disposition des agriculteurs au coût le plus bas possible. Ceux-ci s'inquiètent depuis longtemps des prix des pesticides et, au cours des dernières années, ont contesté non seulement le prix, mais les méthodes d'enregistrement et les lois sur les brevets pour l'incidence qu'elles ont sur la concurrence et la fixation des prix. Ils s'inquiètent également de la compatibilité des méthodes canadiennes avec celles qui sont utilisées dans des pays avec lesquels les agriculteurs canadiens doivent soutenir la concurrence. En exprimant ces inquiétudes, l'automne dernier, la



## [Text]

controls and all other associated aspects which influence prices to farmers. The CFA commends your committee for initiating this work and we look forward to it answering some of the questions which farmers have raised.

The CFA, Mr. Chairman, is pleased on this occasion to join with the producer representatives of prairie farm organizations who raised the matter with us and who bring to your committee first-hand knowledge and detailed experience on the implications of pesticide prices to their farming practices as they relate to soil conservation and management.

**The Chairman:** We should give Senator Sparrow the privilege of starting off the questioning.

**Senator Sparrow:** Thank you very much, Mr. Chairman, and thank you for your kind remarks. I do appreciate that very much and I would like to accept those kind remarks on behalf of all the members who were on the committee at the time and also the present members, and also on behalf of the staff who worked very diligently on the study and the preparation of the report. So I will pass those kind remarks on to those other people as well.

**The Chairman:** I appreciate that you want to include the staff that you had and who are continuing in their good work.

**Senator Sparrow:** Yes. Will we be questioning each of the individual groups as we proceed, or did you want to hear from all of them?

**The Chairman:** Would it be preferable to you?

**Mr. Hamilton:** Yes, I think so.

**The Chairman:** So we could hear now from Mr. McCutcheon or Mr. Good.

**Mr. Hamilton:** Mr. Penner.

**The Chairman:** Our next witness will be Mr. Jack Penner, President of the Keystone Agricultural Producers.

**Mr. Jack Penner, President, Keystone Agricultural Producers:** Thank you, Mr. Chairman, senators, guests.

As representatives of farming people in Manitoba, we are pleased to have this opportunity to convey to your committee a number of concerns, observations and recommendations relating to the general area of soil conservation.

We should tell you that Keystone Agricultural Producers is Manitoba's new general farm policy organization. One of the KAP's major purposes is to make representations on behalf of its almost 2,900 individual farm unit members and 14 commodity group members on agricultural policy matters of mutual interest and concern.

The Keystone Agricultural Producers is in full agreement with the quote offered from the Ontario Chapter of the Soil Conservation Society of America on page 1 of the Senate report—"Soil at Risk". "Soil erosion may well be the most

## [Traduction]

FCA a demandé au gouvernement de faire enquête sur l'établissement des prix des produits chimiques en se penchant sur les marges bénéficiaires, la réglementation des brevets et tout aspect connexe influant sur les prix exigés des agriculteurs. La FCA félicite le Comité d'avoir entrepris cette étude qui permettra, nous l'espérons, de trouver des réponses à certaines des questions que se posent les agriculteurs.

La FCA, monsieur le président, est heureuse de l'occasion qui lui est offerte de se joindre aux représentants des organisations de producteurs de l'Ouest qui ont soulevé cette question auprès de nous et qui apportent à votre Comité une connaissance de première main et une expérience circonstanciée des répercussions des prix des pesticides sur les techniques de conservation et de gestion des sols appliquées par les agriculteurs.

**Le président:** Nous devrions accorder au sénateur Sparrow le privilège de poser la première question.

**Le sénateur Sparrow:** Merci beaucoup, monsieur le président, merci de vos aimables paroles à mon endroit. Je vous en suis très reconnaissant et j'aimerais les accepter au nom de tous ceux qui siégeaient alors au sein du comité et qui y siègent à l'heure actuelle et, assurément, au nom du personnel qui a travaillé diligemment à l'étude et à la rédaction du rapport. Permettez-moi donc, si c'est possible, de partager avec ces personnes ces bonnes paroles.

**Le président:** Je suis convaincu que vous voulez inclure le personnel qui travaillait pour vous à l'époque et qui continue à faire du bon travail.

**Le sénateur Sparrow:** Oui. Poserons-nous des questions à chacun des groupes au fur et à mesure ou vouliez-vous entendre tous les témoins d'abord?

**Le président:** Cela vous serait-il préférable?

**M. Hamilton:** Oui.

**Le président:** Nous pourrions donc entendre maintenant M. McCutcheon ou M. Good.

**M. Hamilton:** M. Penner.

**Le président:** Nous entendrons maintenant M. Jack Penner, président de la Keystone Agricultural Producers.

**M. Jack Penner, président, Keystone Agricultural Producers:** Merci, monsieur le président, honorables sénateurs et invités.

En tant que représentants des agriculteurs du Manitoba, nous sommes heureux de l'occasion qui nous est offerte de faire part à votre Comité d'un certain nombre de préoccupations, d'observations et de recommandations relativement à la question générale de la conservation des sols.

La Keystone Agricultural Producers est l'organisme chargé d'étudier la nouvelle politique agricole du Manitoba. L'un de ses principaux objectifs consiste à exposer les vues des quelque 2 900 exploitants et 14 groupes qui la composent sur les programmes agricoles représentant un intérêt commun.

La Keystone Agricultural Producers est tout à fait d'accord avec la citation de la division de l'Ontario de la Soil Conservation Society of America qui se trouve à la page 1 du rapport du Sénat «Nos sols dégradés» et qui est ainsi formulée: «L'érosion

## [Text]

underrated yet most damaging natural resource problem of the 80s." During approximately the first two weeks of May, 1985, and I should say, on June 8, Manitobans experienced a rather graphic manifestation of this truth as wind-borne dust blackened the skies and drifts of topsoil were left in sheltered corners.

The problem of soil degradation is multi-faceted and involves many issues. We believe, however, that to a large extent the problems and issues have been identified and do not require restating in these comments. We submit that anyone involved in any way with today's agriculture could not read the report of your committee, "Soil at Risk," without nodding his head in agreement with the points made therein.

A report developed out of a major interdisciplinary conference on soil conservation, arranged by the Canadian Federation of Agriculture, in December, 1982, suggested that the essential basis of knowledge already exists as to the nature of our soils, the damage being done to them and what needs to be done to halt and correct that damage, but that "the answers are not all in." That report went on to state that it is becoming increasingly clear that a systematic approach to dealing with conservation problems is needed. It also stated that:

The full environmental effects and interrelationships in conservation issues must be identified; the various interests affected must be involved; the research and development work required to understand the nature of the problems in each specific situation must be undertaken and adequately adapted technologies developed, and the economics of the problem and of alternative remedial action must be explored. For these purposes much study and research continues to be required.

An essential point, in our minds, is that if effective measures are to be taken toward correcting the problems of soil degradation it must be recognized that the problem is not a problem of farmers only. Correcting and reversing damage done to our soils will require a major undertaking on behalf of producers, scientists, governments and the public at large. If the problem is to be dealt with effectively, it will be necessary to persuade policy makers to enact the measures and programs necessary to achieve the objectives involved. This will require a good deal of general awareness. The general populace must be made to realize that soil conservation is crucial to future generations and must be identified as a priority, thereby, we hope, generating the pressure necessary to cause the policy makers to act. In this regard, we are most appreciative of the fact that a body with the stature of the Senate of Canada has recognized the need to address this area of serious concern.

It has been suggested in some circles that scientists have at hand the knowledge necessary to halt and reverse soil damage, but that the difficulty lies in making farmers aware of these technologies and in persuading them to employ them. While this may have a degree of validity, we believe that many, if not most, farmers are well aware of what needs to be done, but

## [Traduction]

des sols est sans doute le phénomène le plus méconnu et pourtant le plus dévastateur des années 80 dans le domaine des ressources naturelles». Au cours des deux premières semaines de mai 1985 ou à peu près et, je devrais le préciser, le 8 juin, les Manitobains ont eu un avant-goût de ce phénomène alors que des tempêtes de vent ont obscurci le ciel et balayé la couche arable qui s'est accumulée dans des endroits protégés.

Le problème de la dégradation des sols comporte de multiples aspects. Nous croyons toutefois que dans une large mesure, les problèmes et les questions ont été repérés et n'ont pas besoin d'être énoncés de nouveau devant vous. Nous estimons que quiconque s'occupe d'agriculture de nos jours ne peut lire le rapport de votre Comité, intitulé «Nos sols dégradés», sans reconnaître la validité des points qui y sont soulevés.

Selon les auteurs d'un rapport publié à la suite d'une conférence interdisciplinaire importante sur la conservation des sols qui avait été organisée par la Fédération canadienne de l'agriculture en décembre 1982, la base essentielle des connaissances existe déjà en ce qui concerne la nature de nos sols, les dommages qu'il ont subis et les mesures qu'il faudrait prendre pour y mettre fin et les corriger, mais il n'a pas été répondu à toutes les questions. Les auteurs du rapport poursuivaient en disant qu'il devenait de plus en plus impératif d'adopter à l'égard des problèmes de conservation une approche systématique.

Les auteurs estimaient également qu'il fallait déterminer toutes les répercussions écologiques de la conservation et les rapports entre les différentes questions, obtenir la participation de tous les intérêts concernés, entreprendre des travaux de recherche et de développement pour comprendre la nature des problèmes dans chaque cas précis, mettre au point des techniques adéquatement adaptées et explorer les aspects financiers du problème et les solutions de rechange. Voilà les raisons pour lesquelles il faut multiplier les études et les recherches.

Pour que des mesures efficaces soient prises en vue de corriger les problèmes associés à la dégradation des sols, il faut, selon nous, reconnaître à tous prix que le problème n'intéresse pas seulement les agriculteurs. C'est aux producteurs, aux scientifiques, aux gouvernements et au grand public qu'il incombe de corriger la situation et de mettre un frein à la dégradation de nos sols. Pour résoudre le problème, il faudra persuader les décideurs d'adopter des mesures et des programmes permettant d'atteindre les objectifs visés. Il faudra donc sensibiliser la population, lui faire comprendre que la conservation des sols revêt un intérêt capital pour l'avenir des prochaines générations et doit être classée au rang des priorités, ce qui devrait permettre d'exercer auprès des décideurs les pressions qui les pousseront à agir. À cet égard, nous sommes très heureux qu'un organisme de l'importance du Sénat du Canada ait reconnu la nécessité de s'attaquer à ce très grave problème.

D'aucuns ont prétendu que les scientifiques disposaient des connaissances leur permettant de freiner et de renverser le processus de dégradation des sols, mais que le problème consiste à sensibiliser les agriculteurs aux techniques pertinentes et à les persuader de les employer. Même si cela peut être vrai jusqu'à un certain point, nous croyons que la plupart sinon la totalité



## [Text]

given the current economic circumstances of agricultural production simply cannot afford the additional relative costs or loss of income associated with various new soil husbandry techniques.

There is no doubt in our minds that exorbitant input costs are standing in the way of the advancement of progressive technologies such as conservation, minimum or zero tillage. As the CFA Soil Conservation Conference mentioned earlier, the matter of soil conserving technology was defined by some participants as that of keeping soil as close to its natural state as possible; undisturbed and with a vegetative cover. Obviously, such a technique has much to recommend it with respect to trash cover, moisture retention and nutrient return. However, if producers are to reduce tillage as a method of controlling weeds, some other method, such as the precise application of herbicides must be adopted. While a producer employing conventional tillage methods may use as much herbicide as one using zero or minimum tillage, the herbicides required for the successful use of minimum or zero tillage are much more expensive on a relative basis. We are told regularly by the proponents of zero or minimum tillage that exorbitant costs of the chemical products necessary are a serious detriment to the adoption of these methods by more producers. The Keystone Agricultural Producers agree with that contention.

The Keystone Agricultural Producers believe that the prices being charged by herbicide producing companies for farm chemicals in general, but particularly for those required by zero tillage operators, are unjustifiably high from a number of perspectives. Our members contend that current policies governing the registration of herbicides in Canada provide chemical manufacturers with unwarranted monopolies and patent protections which eliminate much needed competition in herbicide production. A report produced in June, 1983, by the firm of Merrill Lynch and Associates indicated that the active ingredient in one of the herbicides used extensively by zero tillage operators at that time cost approximately 90 cents per pound while farm users were charged \$31 per pound of active ingredient on the retail market. While some allowance must be made for other costs such as formulation, the report went on to indicate the product in question was "amazingly simple to produce chemically."

Farmers were told that steps such as the closing of the U.S. border to farm chemical users in Canada in the mid-1970s and the adoption of the Product Specific Registration in 1980 were taken in the interests of fostering a viable farm chemical production industry in Canada which would, in turn, ensure an adequate and chemically correct supply of agricultural pesticides for domestic use. It is obvious that these measures have not produced the desired effects, but have served only to restrict competition, inflate prices and in some cases restrict access to new chemical formulations which could be of use by Canadian farmers. We submit that it is time to re-think some of the directions which have been taken in this important area.

## [Traduction]

des agriculteurs sont bien au courant des mesures qui doivent être prises, mais qu'étant donné la situation économique actuelle de l'industrie agricole, ils ne peuvent se permettre des coûts supplémentaires ou la perte des revenus associés aux diverses nouvelles techniques de gestion des sols.

Nous ne doutons pas que les coûts exorbitants des intrants nuisent aux techniques progressives comme la conservation ou le non-labour. Comme quelqu'un l'a déjà signalé à la conférence sur la conservation des sols de l'Association, les techniques de conservation des sols ont été définies par certains participants comme étant celles qui permettent de garder le sol dans son état le plus naturel, non remanié et couvert de végétation. De toute évidence, une telle technique est très recommandable en ce qui concerne la couche de débris de culture, la rétention d'eau et l'apport d'éléments nutritifs. Toutefois, si les producteurs doivent moins labourer la terre pour contrôler les mauvaises herbes, il leur faudra recourir à quelque autre méthode comme l'utilisation d'herbicides particuliers. Un producteur qui recourt à des méthodes de labourage conventionnelles peut utiliser autant d'herbicides qu'un producteur qui n'effectue aucun labour, mais les herbicides que celui-ci doit utiliser sont beaucoup plus coûteux, toutes proportions gardées, que ceux employés dans le premier cas. Les tenants du non-labour nous disent régulièrement que les coûts exorbitants des produits chimiques dont ils ont besoin n'incitent pas la plupart des producteurs à recourir à ces méthodes. La Keystone Agricultural Producers partage cet avis.

La *Keystone Agricultural Producers* estime que les prix exigés par les fabricants d'herbicides pour les produits chimiques agricoles en général, mais surtout ceux qui sont indispensables au non-labour, sont injustement élevés à bien des points de vue. D'après nos membres, les politiques actuelles régissant l'enregistrement des herbicides au Canada confèrent aux fabricants de produits chimiques des monopoles non garantis et des protections à l'égard des brevets qui suppriment toute la concurrence dont auraient tant besoin les fabricants d'herbicides. Selon un rapport publié en juin 1983 par l'entreprise *Merrill Lynch and Associates*, l'ingrédient actif entrant dans la composition d'un des herbicides énormément utilisé par ceux qui recourent au non-labour coûtait à l'époque environ 90 cents la livre alors que les agriculteurs devaient payer 31 \$ la livre au détail. Bien qu'il faille prévoir d'autres coûts comme ceux rattachés à la formule, les auteurs du rapport indiquaient que le produit était chimiquement très facile à fabriquer.

On a dit aux agriculteurs que des mesures comme la ferme-ture, au milieu des années 70 de la frontière américaine aux utilisateurs de produits chimiques agricoles au Canada et l'adoption de l'homologation spécifique du produit en 1980 étaient prises afin de rendre viable l'industrie de la fabrication de produits chimiques agricoles au Canada, laquelle assurerait en retour, un approvisionnement adéquat et chimiquement convenable de pesticides agricoles ne pouvant être utilisés qu'au Canada. Il est évident que ces mesures n'ont pas entraîné les effets voulus mais n'ont servi qu'à limiter la concurrence, à faire gonfler les prix et dans certains cas à restreindre l'accès à de nouvelles formules chimiques qui pourraient être utilisées par les agriculteurs canadiens. Nous sommes



[Text]

We assure you that agricultural producers are very concerned about the safety of and the safe use of the chemical formulations used in the control of weeds and believe that adequate testing of pesticides must be undertaken to ensure protection of the public. I do not think there is anybody more concerned about the correct use of the formulation of chemicals than farmers. Farmers do not want to destroy chemically or in any other way the base they use to produce food. I am very serious when I say that. However, producers contend that the testing and registration process for chemicals used on farms must not be allowed to restrict unduly access to formulations required for weed control and must not restrict the competition required to ensure that such chemicals are available for the use of farmers at reasonable costs.

A number of related organizations such as the Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmers' Association and the Canadian Federation of Agriculture, have called on the federal government to establish a commission of inquiry to investigate the cost pricing of farm chemicals and to make recommendations to Parliament regarding pricing, length of patents and associated legislation. The Keystone Agricultural Producers believe that such an inquiry is warranted and would urge your committee to impress upon the government the urgent need for such an inquiry to be undertaken.

We appreciate this opportunity to discuss these concerns with you and trust that your committee would not hesitate to be in contact with our organization in the event we may be helpful with related questions.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Penner. We will now hear from Mr. Jim McCutcheon, who is President of the Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmers' Association.

**Mr. Jim McCutcheon, President, Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association:** Mr. Chairman and honourable senators, if there is just one point I want to leave with you today it is that herbicide over-pricing is a soil conservation killer. Before I get into the brief, I want to thank the Senate committee for giving us the opportunity to appear before you today.

I also want to take this opportunity to introduce those accompanying me this afternoon. They are: Garth Butcher, the Vice-President of the Association; Mr. Don Good, an Ottawa lawyer who specializes in pesticide registrations; Mr. Luther Berntson, from Addams, North Dakota—and he is the other half of our herbicide committee; next, Gordon McPhee, a past Vice-President. Mr. McPhee has been instrumental in heading up an equipment research committee. Next is Mr. Robert McNabb, immediate past President; and finally, at the back, our technical adviser, Mr. Keith Smith. Mr. Smith is keenly interested in conservation. In fact, he takes money out of his own pocket to help us out whenever he can.

Among the farmers represented in our association we have 42 years of experience in zero tillage. As a result, we have a

[Traduction]

d'avis qu'il est temps de reconsidérer certaines orientations qui avaient été déterminées dans ce secteur important.

Nous vous assurons que les producteurs agricoles s'inquiètent énormément de la sécurité et des précautions entourant l'utilisation des herbicides et croient qu'il faut procéder à des essais adéquats des pesticides pour protéger le public. Je ne crois pas que quiconque s'intéresse plus à l'utilisation appropriée des produits chimiques que les agriculteurs. Ceux-ci ne veulent pas détruire chimiquement ou de quelque autre façon la base qui leur sert à produire des aliments. Je suis très sérieux lorsque je dis cela. Toutefois, les producteurs estiment que le processus de mise à l'essai et d'homologation de produits chimiques utilisés pour la production agricole ne devrait restreindre indûment ni l'accès aux herbicides ni la concurrence qui s'impose pour que ces produits chimiques soient offerts aux agriculteurs à des coûts raisonnables.

Un certain nombre d'organisations connexes comme la *Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmers' Association* et la Fédération canadienne de l'agriculture ont demandé au gouvernement fédéral de créer une commission d'enquête qui aurait pour mandat d'étudier la fixation des prix des produits chimiques agricoles et de faire des recommandations au Parlement concernant l'établissement des coûts, la durée des brevets et les mesures législatives connexes. La *Keystone Agricultural Producers Association* estime qu'une telle étude est justifiée et inciterait vivement votre Comité à sensibiliser le gouvernement au besoin urgent d'une telle étude.

Nous sommes heureux de l'occasion que vous nous offrez de discuter avec nous et espérons que votre Comité n'hésitera pas à communiquer avec notre organisation s'il juge qu'elle peut être de quelque utilité relativement à d'autres questions connexes.

**Le président:** Merci, monsieur Penner. Nous entendrons maintenant M. Jim McCutcheon, président de la *Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmers' Association*.

**M. Jim McCutcheon, président, Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association:** Monsieur le président, honorables sénateurs, s'il y a un seul message que je veux vous communiquer aujourd'hui, c'est que la surfacturation des herbicides empêche la conservation des sols. Avant d'en venir au mémoire, permettez-moi de remercier le Comité du Sénat de nous donner l'occasion de comparaître aujourd'hui.

J'aimerais à ce stade-ci vous présenter ceux qui m'accompagnent cet après-midi: M. Garth Butcher, vice-président de l'Association, M. Don Good, avocat qui se spécialise dans l'enregistrement des pesticides et qui pratique à Ottawa, M. Luther Berntson, d'Addams, dans le Dakota du Nord, second membre de notre comité des herbicides, et M. Gordon McPhee, ancien vice-président de l'Association. M. McPhee a participé à la mise sur pied d'un comité chargé de la recherche en matière d'équipement. À côté de lui, M. Robert McNabb, président sortant, et enfin, au fond, notre conseiller technique, M. Keith Smith, qui s'intéresse de très près à la conservation; de fait, il nous aide à financer nos activités lorsqu'il le peut.

Les agriculteurs que représente notre association possèdent, ensemble, 42 années d'expérience en non-labour. Par consé-

## [Text]

great deal of confidence in saying that herbicide pricing is having a very detrimental effect on zero tillage.

I understand that our brief has been distributed to members of the committee. That being the case, I do not propose to read it word for word. I do, however, want to highlight certain points. I will be dealing with four points in particular.

First of all, we want to make the point that tillage is the underlying cause of most soil degradation.

To give you one example, summer fallowing has been cited many times as a detrimental practice. But is it? In one dictionary that I happened to pick up, "fallow" means: uncultivated, untilled, unsown.

If you allow the fallow to grow up to plants and weeds, it would be all of the protection you would need to eliminate erosion.

And when we are talking about causes of erosion, I think it is useful to get right down to the bone marrow and discover what is the cause of erosion. It is true to say that erosion is the result of a lack of protection on the soil surface. Almost every instance of lack of protection on the soil surface is caused by tillage. There might be a few exceptions, such as overgrazing or burning; but in most cases tillage is the cause of the lack of protection on the soil surface.

In fact, at the most recent annual meeting of the Manitoba Institute of Agrologists, Resolution No. 2 identified excessive tillage as the major underlying cause of soil degradation.

The second point that we want to make is that, without tillage, herbicides are absolutely essential for weed control. In this connection, I should like to refer to some work that was done by the late Henry Friesen, a weed scientist with Agriculture Canada. Mr. Friesen carried out some studies to determine the effect of weeds on the yields of certain crops, including wheat and flax.

If one had as little as one wild oat per square foot, the wheat yield would be reduced by 3.2 bushels per acre and the flax yield by 5.7 bushels per acre.

As you can see, there is no magic about reduced tillage. There has to be something to take its place so as to control the weeds. Volunteer cereals like wheat and barley are even worse than wild oats. That is referred to in another study.

So, it is fair to say that we absolutely need herbicides to do the job, and those herbicides have to be cost-effective. Herbicide overpricing is just killing this soil conservation effort. The evidence clearly indicates that most herbicides are overpriced. We have prepared a table showing the prices of 10 herbicides. These were prices at my local dealer in-season in 1984.

In the top group we have herbicides without patent protection; and in the bottom group, herbicides with patent protection. The list shows two broad leaf weed herbicides here (2,4-D Amine and MCPP Amine) and two broad leaf weed herbicides there (Banvel and Torch DS); two annual grass herbicides here (TCA and Dalapon) and two annual grass herbicides in

## [Traduction]

quent, nous pouvons affirmer avec certitude que la cherté des herbicides nuit beaucoup au non-labour.

Si j'ai bien compris, notre mémoire a été distribué aux membres du Comité. Dans ce cas, je ne le lirai pas mais me contenterai d'en souligner quelques points. Je traiterai de quatre points en particulier.

Tout d'abord, nous insistons sur le fait que le labour est la cause de la dégradation des sols dans la plupart des cas.

À titre d'exemple, les jachères d'été ont été citées à maintes reprises comme une pratique nuisible. Mais en est-ce bien ainsi? Un des dictionnaires que j'ai consultés définissait la jachère comme une terre non cultivée, non travaillée, non labourée.

Il vous suffirait, pour éliminer l'érosion, de laisser pousser des plantes et des mauvaises herbes dans la jachère.

Et lorsque nous parlons des causes de l'érosion, je crois qu'il y a lieu d'aller au cœur du problème et de chercher quelle est la véritable cause de l'érosion. Il est vrai que l'érosion résulte de la protection insuffisante de la surface du sol. Dans presque tous les cas, c'est le travail de la terre qui en est responsable, à quelques exceptions près telles que le surpâturage ou le brûlage; mais, dans la plupart des cas, c'est le labour qui cause l'insuffisance de la protection de la surface de la terre.

En fait, le *Manitoba Institute of Agrologists* a convenu, en adoptant la résolution n° 2 à sa toute dernière assemblée annuelle, que le labour excessif était la principale cause de la dégradation des sols.

Le deuxième point sur lequel nous désirons insister est que, en l'absence de labour, les herbicides deviennent absolument essentiels à la lutte contre les mauvaises herbes. Dans ce contexte, j'aimerais dire quelques mots des travaux sur les mauvaises herbes qu'a effectués le regretté Henry Friesen, en sa qualité de scientifique auprès d'Agriculture Canada. Effectivement, M. Friesen avait entrepris des études pour déterminer l'effet des mauvaises herbes sur le rendement de certaines cultures, le blé et le lin y compris.

Un seul plant de folle-avoine par pied carré suffirait à réduire la culture du blé de 3,2 boisseaux par acre et celle du lin de 5,7 boisseaux par acre.

Comme vous le voyez, le labour réduit n'a rien de sorcier. Il faut le remplacer de façon à limiter les herbes sauvages. Les céréales spontanées comme le blé et l'orge sont même pires que la folle-avoine, comme l'explique une autre étude.

On peut donc dire que les herbicides sont absolument nécessaires à la tâche et qu'ils doivent être rentables. La surfacturation des herbicides mine cet effort de conservation des sols, car il ne fait aucun doute que la plupart des herbicides sont trop chers. Nous avons dressé un tableau des prix de dix herbicides, prix de saison en vigueur chez mon marchand local en 1984.

Dans le premier groupe figurent des herbicides non protégés par un brevet, et dans le dernier, des herbicides brevetés. La liste vous donne deux anti-dicotylédones *ici* (2, 4-D Amine et MCPP Amine) et deux anti-dicotylédones *là* (Banzène et Torch DS); deux herbicides annuels contre les granulées *ici* (TCA et Dalapon) et deux herbicides annuels contre les granu-



## [Text]

this group (Hoegrass ES and Poast); and one fairly broad spectrum herbicide here (Atrazine) and one in the second group, the group with patent protection, (Roundup).

The herbicides without patent protection were only \$2.96 per pound of active ingredient, whereas the herbicides with patent protection were \$29.67 per pound of active ingredient.

I am sure that some will argue that I am comparing apples and oranges. And that is true. For example, these annual grass herbicides (TCA and Dalapon) control weeds like wild millet, whereas these annual grass herbicides (Hoegrass ES and Poast) control wild oats.

So, we have apples and oranges in this group. We have two phenoxies; we have two allelopathic acids; and we have a triazine. So, even though we have apples and oranges in this group, the highest price is some \$3.67 a pound.

Just on the basis of the prices we are paying, we see that the herbicides under patent protection are grossly overpriced. Even though we only see the tip of the iceberg—we don't know all of the facts—I think it is true to say that we have a clear picture of what is happening in the pharmaceutical industry.

Honourable senators will be aware of the report of the Eastman Commission. It pointed out the differences between the patented products and the generic. One example that I saw in the paper related to Valium. The brand name product sells for almost \$60 a thousand, whereas the generic substitute sells for only \$2.60 per thousand. So, it is 23 times more expensive to buy the patented product as compared to the generic. We are seeing that in herbicides, although we still do not know the extent.

Mr. Penner referred to the Merrill Lynch report. I want to re-emphasize that. It is hard to get this information, and this report was particularly useful. As was mentioned, the raw materials in Roundup cost \$2 (U.S.) per U.S. gallon, and that works out to \$.90 (Canadian) per pound.

The Merrill Lynch report also states that Roundup is "amazingly simple to produce chemically." Roundup sells in Canada for about \$31 per pound active ingredient.

Using the Merrill Lynch information, we estimate that Roundup should cost about the same as 2,4-D, or around \$2.36 per pound active ingredient. In other words, we are estimating that it is about 13 times overpriced.

If we could get that product at only double what it should be, it would make conservation tillage really go.

The evidence of this overpricing is showing up in the practices of our members. A friend of mine, a Mr. Dave Lumgair, had been practising zero tillage for eight years, getting up to as high as 600 acres, and this year he has no zero tillage at all, simply because the herbicides are just too expensive. In fact, he tells me that it was costing him at least \$10 per acre more

## [Traduction]

lées de ce groupe (HOE grass-ES et POAST); un herbicide à portée relativement grande *ici* (Atrazine) et un autre du deuxième groupe, c'est-à-dire celui des herbicides brevetés (Roundup).

Les herbicides non protégés par un brevet se vendent 2,96 \$ la livre d'ingrédients actifs, tandis que les herbicides brevetés se vendent 29,67 \$ la livre d'ingrédients actifs.

Certains m'accuseront sans doute de comparer des pommes et des oranges. Et ils auront raison. Par exemple, les herbicides annuels TCA et Dalapon contre les granulées s'attaquent aux herbes sauvages comme le millet sauvage, tandis que Hoe-grass-ES et Poast s'attaquent à la folle-avoine.

De sorte que nous avons des pommes et des oranges dans le même groupe. Nous avons deux herbicides de type phenoxy, deux acides allélopathiques et un triazine. Donc, même si nous avons des pommes et des oranges dans ce groupe, le prix le plus élevé s'élève à quelque 3,67 \$ la livre.

Vu les prix que nous payons, on se rend compte que le prix des herbicides brevetés est exagéré. Même s'il ne s'agit là que d'un détail de la partie émergée de l'iceberg—car nous ne connaissons pas tous les faits—je crois pouvoir dire que cela nous donne une bonne idée de ce qui se passe dans l'industrie des produits pharmaceutiques.

Les honorables sénateurs connaissent sans doute le rapport de la Commission Eastman où sont signalées les différences entre les produits brevetés et les produits génériques. J'ai relevé dans le rapport un exemple du Valium. Le produit de la marque de fabrique se vendait pour presque 60 \$ pour 1 000 tandis que son équivalent générique se vendait seulement 2,60 \$ pour 1 000. Le produit breveté est donc 23 fois plus cher que le produit générique. La situation est la même pour les herbicides, bien que nous n'en connaissions pas l'ampleur.

M. Penner a fait mention du rapport Merrill Lynch. Je voudrais y revenir. Comme il est très difficile d'obtenir ces renseignements, ce rapport a été particulièrement utile. Comme on le signale, les matières premières qui entrent dans la composition de l'herbicide Roundup coûte 2 \$ (U.S.) par gallon américain, ce qui représente 0,90 \$ (canadiens) la livre.

On dit également sans le rapport Merrill Lynch qu'il est extrêmement simple de produire chimiquement le Roundup, lequel est vendu au Canada pour quelque 31 \$ la livre d'ingrédients actifs.

D'après l'information tirée du rapport Merrill Lynch, nous croyons que Roundup devrait se vendre à peu près au même prix que 2,4-D, soit autour de 2,36 \$ la livre d'ingrédients actifs. Autrement dit, nous estimons qu'il est treize fois trop cher.

S'il était possible d'obtenir ce produit même au double du prix qu'il devrait coûter, cela faciliterait les méthodes culturales de conservation.

La surfacturation se répercute sur les pratiques de nos membres. Un de mes amis, M. Davie Lumgair, pratique le non-labour depuis huit ans, sur 600 acres parfois, mais cette année il n'a pas poursuivi sa pratique du tout, tout simplement parce que les herbicides sont trop chers. En fait, il me disait qu'il lui en coûte au moins 10 \$ l'acre de plus pour le non-labour que



*[Text]*

for zero tillage over conventional tillage. In other words, if he were netting \$20 per acre and the herbicide pricing was costing him \$10, then that pricing would cut his net income in half. As a result, he is just unable to afford to continue with that practice.

This is an illustration of the larger situation. This is what has happened to zero tillage in Manitoba. We had modest gains from 1978 until 1981. In 1982, the situation continued in exactly the same manner, after which the acreage started to decline. I cannot tell you, because I do not know, what the acreage is for 1985, but we have not had anything significant happen to really change the trend.

To get down to the economics of why this is happening, I have here a table that illustrates both the savings and the costs. Roger Chychota, who is a farm-management specialist in the western region of Manitoba, did a survey amongst some farmers to discover what the savings were. In zero tillage, there were savings in machine operating costs, machine depreciation, investment costs and in labour and management. These amounted to \$9.60 per acre. Our association then did a survey amongst experienced zero-till farmers and we asked: How much would it cost to replace the tillage? How much would it cost to buy the chemical to do it correctly? In other words, how much would it cost to kill all the weeds that would be killed if the farmer were doing it with a cultivator or whatever other sort of implement he might choose to use?

It would cost \$27.86 per acre. This was over and above the cost the farmer would incur under conventional tillage. It would also cost another 48 cents per acre for the interest on the money he had to borrow to buy that chemical. We had a total cost, then, against zero tillage of \$28.34, or a bottom-line figure in the red of \$18.74. That is the negative impact of zero tillage.

I should emphasize that zero-tillage farmers are not necessarily spending this much. This is the figure representing what it would cost if they were to do it the way they wanted to. They are not using that much money because they simply cannot afford to, but the consequence of that is that they are watching some of these tough-to-kill weeds increase and take over, and this is hard to see happen.

The other research I wanted to refer to was done at the Agriculture Canada station at Lacombe, Alberta. This study was conducted over five years at four different sites. A few interesting things came out of it, but the bottom line is also the same. They found savings in less-tillage cost of \$14.31. Surprisingly, they said there was a little less fertilizer required. The sad part about it was that there was less harvesting cost because the yield was lower. Then, on the other side of the coin, there were extra spraying operations which amounted to \$3.06; there was lower yield, which is an actual cost compared to the conventional tillage; and there was an extra herbicide

*[Traduction]*

pour le labour conventionnel. Autrement dit, s'il obtenait 20 \$ net l'acre et que l'herbicide lui en coûtât 10 \$, son revenu net serait réduit de moitié. Par conséquent, il n'a pas les moyens de continuer.

Voilà un exemple de la situation globale. C'est aussi ce qui s'est passé pour le non-labour au Manitoba. Nos revenus étaient modestes de 1978 à 1981. En 1982, la situation est demeurée exactement la même mais après, le nombre d'acres a commencé à diminuer. Je ne peux vous donner la superficie non labourée en 1985, car je ne la connais pas, mais je puis vous assurer qu'aucun événement important n'est venu modifier la tendance.

Pour vous expliquer les aspects économiques de la situation, j'ai ici un tableau qui illustre à la fois les économies et les coûts. M. Roger Chychota, expert en gestion agricole dans la région de l'Ouest du Manitoba, a mené une enquête auprès de quelques agriculteurs pour déterminer les économies. Le non-labour permettait de réduire les coûts d'exploitation des machines et les coûts d'investissement, de main-d'œuvre et de gestion ainsi que de ralentir la dépréciation de l'équipement. Les économies s'élevaient à 9,60 \$ l'acre. Notre association a ensuite fait un sondage auprès des agriculteurs qui pratiquent le non-labour depuis un certain temps et leur a demandé combien il leur en coûterait pour remplacer le labour et, le cas échéant, pour acheter les produits chimiques nécessaires. Autrement dit, combien il leur en coûterait pour tuer toutes les herbes sauvages qui seraient éliminées par l'utilisation d'un cultivateur ou l'application de toute autre méthode de leur choix.

Eh bien, il en coûterait 27,86 \$ l'acre, beaucoup plus que ce que doit dépenser l'agriculteur pratiquant le labour conventionnel. Il faudrait en outre verser 0,48 \$ l'acre en intérêts sur les sommes empruntées en vue de l'achat du produit chimique. Le coût total, par rapport à celui du non-labour qui s'élève à 28,34 \$, entraînerait un déficit minimal de 18,74 \$. Voilà l'incidence négative du non-labour.

Je devrais souligner que les agriculteurs qui pratiquent le non-labour ne dépensent pas forcément autant, car ce montant représente ce qu'il leur en coûterait pour faire les choses comme ils l'entendent. Ils n'investissent pas autant d'argent tout simplement parce qu'ils ne peuvent se le permettre mais, en conséquence, ils ne peuvent qu'assister à la croissance de certaines de ces herbes sauvages résistantes, ce qui est difficile à accepter.

L'autre recherche dont je voulais parler a été effectuée à Lacombe (Alberta), par Agriculture Canada. Cette étude a porté sur cinq ans et sur quatre endroits différents. Il en est ressorti quelques résultats intéressants mais, au bout du compte, la conclusion est la même. La culture minimale permet des économies de 14,31 \$. Toutefois, d'après le rapport, d'après une moins grande quantité d'engrais est requise ce qui est plutôt étonnant. Mais, si le coût de la récolte était moindre, c'est malheureusement parce que le rendement était inférieur. Par ailleurs, certaines opérations additionnelles d'épandage s'élevaient à 3,06 \$; le rendement était moindre, ce qui représente un coût réel par rapport au labour conventionnel, et le coût des

## [Text]

cost of \$18.71. We have down here a negative impact, again, of \$18.30 per acre.

The interesting result of that study was that they felt that yields could be equalized. In other words, they could get rid of this figure here and probably get rid of this figure here, but the other result was that the herbicide dollar that they were using was not keeping up. In other words, the weeds were getting away on them and they knew that they would have to increase that cost just to keep the weeds under control.

I think the important point here is that the economic viability of conservation tillage is crucial to its acceptance. If there is an economic incentive, farmers will adopt the practice. We have an example of that. In North Dakota, the acreage in 1980 was only 13,000, whereas, in 1984, the acreage was 338,500. I think this was due in no small measure to a cost-share, no-till program. This amounted to \$20 per acre up to 160 acres for three years.

I should emphasize at this point that we are not coming before the government to ask for a \$20 per acre cost-share program. It is not that we don't like the money, but we feel that it would be a short-term solution and that, at the end of the program, we are still going to have to face the facts. I think we want something that is viable from the beginning and it has to be something that people can plan for. If we change our system of farming from a conventional to a zero-tillage system, then it has to involve long-term planning. We do not want to base that on short-term, band-aid fixes.

There has been a dramatic acceptance of that concept, but we still do not feel that we support it. I think the important point to be considered is that, if the herbicide cost problem is not resolved, all other government money spent on promoting soil conservation will be money down the drain. For example, the new thrust of the PFRA into soil conservation would be an exercise in futility.

The fourth point that I want to bring out is why we think that herbicides are over-priced. One thing that I wanted to point out at the beginning is that chemical manufacturers are openly pursuing a marketing policy of "pricing to value." In layman's terms, this means charging all that the traffic will bear. An illustration of this pricing-to-value policy is the fact that we pay 40 per cent more for Roundup in Canada than they do in Australia. The price in Australia ranges from \$16 to \$18 per litre. In Canada, it ranges from \$23 to \$25 per litre. The traffic will not bear as much in Australia, so they do not charge as much. The irony of the situation is that we, in Canada, are 9,000 miles closer to the plant that makes the stuff.

Some people will claim that, given enough freedom, herbicide manufacturers will develop competitive products which will bring down the price. This is another point that I wanted to raise. This has not worked out in the case of wild oat herbicides. Honourable senators will note, as they descend this list in order, that the herbicides were developed over the years. In

## [Traduction]

herbicides était supérieur de 18,71 \$. De nouveau, le déficit s'élevait à 18,30 \$ l'acre.

Cette étude a fait ressortir un point intéressant, les auteurs estimant avoir réussi à faire équivaloir. Autrement dit, ils pouvaient se débarrasser de cette dépense et probablement de cette autre, mais les sommes investies dans les herbicides ne suffisaient pas. Les mauvaises herbes prenaient le dessus et les agriculteurs savaient qu'ils devraient augmenter ce coût uniquement pour maîtriser les mauvaises herbes.

Je crois qu'il est important de noter ici qu'il est essentiel que les méthodes culturales de conservation soient rentables pour être acceptées. S'ils y étaient incités financièrement, les agriculteurs les adopteraient. Nous en avons un exemple, dans le Dakota du Nord, où la superficie visée par de telles méthodes n'était que de 13 000 acres en 1980, tandis qu'en 1984, elle était de 338 500 acres. Je crois que cela a été dû dans une grande mesure à un programme de non-labour à coûts partagés, représentaient 20 \$ l'acre jusqu'à concurrence de 160 acres pendant trois ans.

Je voudrais signaler ici que notre intention n'est pas de demander au gouvernement un programme de partage des coûts à 20 \$ l'acre. Ce n'est pas que nous ne voulions pas de son argent, mais nous estimons que cette solution serait de courte durée et que, à la fin du programme, nous devrions faire face au même problème. Nous cherchons plutôt une solution viable dès le début, une solution qui permette aux agriculteurs de planifier. Si nous voulons modifier notre système d'agriculture pour passer du labour conventionnel au non-labour, il faudra planifier à long terme. Nous ne pouvons nous satisfaire d'une solution à court terme, d'un palliatif.

Ce concept a été largement accepté, mais nous ne l'appuyons pas encore complètement. Je crois qu'il est important de se rendre compte que si le problème du coût des herbicides n'est pas résolu, toutes les sommes que le gouvernement engagera pour favoriser la conservation des sols seront dépensées inutilement. Par exemple, les efforts de l'ARAP à cet égard seraient tout à fait futiles.

Le quatrième point que je voulais soulever concerne la raison pour laquelle nous estimons que les herbicides sont trop chers. Je voulais signaler au début que les fabricants de produits chimiques appliquent ouvertement une politique de commercialisation selon laquelle le prix est fonction de la valeur. En termes plus simples, cela signifie qu'ils imposent les prix les plus élevés possibles. Cette politique de l'établissement des prix par rapport à la valeur s'illustre dans le fait que le Roundup se vend 40 p. 100 plus cher au Canada qu'en Australie. En Australie, il se vend entre 16 et 18 \$ le litre et au Canada, entre 23 et 25 \$ le litre. La demande n'étant pas aussi forte en Australie, le prix n'en est pas aussi élevé. L'ironie du sort veut que nous, au Canada, soyons 9 000 milles plus près de l'usine qui fabrique le produit.

Certains prétendront que, si on laisse les fabricants d'herbicides suffisamment libres, ils mettront sur le marché des produits concurrentiels qui feront baisser les prix. C'est une autre question que je voulais soulever. Cette méthode ne s'est pas révélée efficace dans le cas des herbicides contre la folle-avoine. Les honorables sénateurs verront en consultant cette



*[Text]*

other words, Carbyne was developed in 1960 and hoe-grass was developed in 1976. The interesting thing to note here is that, as each one was brought on to the market, it was not priced competitively, but was priced at the premium over the older product.

It was interesting to discover that Eastman found, in his report, that the same story held true regarding pharmaceuticals; that company A would bring out a real winner of a pharmaceutical product and then companies B, C and D would spend a lot of money developing a product that was close to the original but would not infringe on its patent. Then they would give it the same price, but just go after market share. We have not been getting true competition and, as Eastman is saying, under the compulsory licensing system there is vigorous competition.

Coming to the point where we could put forward suggestions as to what we would like to see happen, I think that, first of all, we need to have a commission or some sort of inquiry to look into this problem, as Jack and Bill have already mentioned. I think we need to bring a lot of facts to bear on the situation to determine what is going on. Don Good will be dealing with this PSR problem in more detail later. I do want to emphasize that we feel that the compulsory licencing system in pharmaceuticals would be excellent for farm herbicides. I think the Eastman Commission has noted that the pharmaceutical companies have prospered since this compulsory licencing took effect in 1969. Their employment has grown, their profitability is better than manufacturing as a whole and the good part of it, of course, from the consumer's point of view, is that in 1983 alone consumers saved \$211 million. If we could have a system like this in the farm herbicides, I think we would see some vigorous competition and some dramatic price reductions in the farm chemical industry.

I know that herbicide manufacturers will argue that there must be the potential to earn large profits in order to encourage the investment required to develop a new herbicide. By their estimates this requires \$40 million but at the present rate of Roundup sales, Monsanto is getting that \$40 million back every 24 days. From our point of view the sad thing about that is that it is another 2,000 days before the patent expires and, given the present PRS requirements, it will be a total of 3,000 days before another source can enter the market. In 3,000 days the earth will have lost 5 per cent of its topsoil. Can we afford to wait until we get another source on the market? We do not even know whether that additional source would bring down the price.

In closing, we believe that herbicide manufacturers should be free to make a reasonable profit but we also believe that free enterprise should not provide the fox with free access to the chicken coop.

**Mr. Don Good, Consultant, Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association:** Mr. Chairman, my portion of the presentation will deal with the registration of pesticides. This Senate committee has already heard officials of Agriculture Canada and, I believe, Health and Welfare Canada on the registration system for pesticides. As you are aware, the main

*[Traduction]*

liste dans l'ordre que les herbicides ont été mis au point sur plusieurs années. Autrement dit, Carbyne a été conçu en 1960 et Hoe grass en 1976. Il est intéressant de noter ici que, à mesure qu'ils étaient lancés sur le marché, leurs prix n'étaient pas comparables, mais supérieurs à ceux des anciens produits.

Il est également intéressant de noter que dans son rapport, Eastman a conclu que le même principe s'appliquait aux produits pharmaceutiques: une société A lance sur le marché un véritable gagnant et ensuite les sociétés B, C et D dépensent beaucoup d'argent pour créer un produit semblable à l'original qui n'en violerait toutefois pas le brevet. Elles le vendent au même prix, en cherchant tout simplement à s'approprier une part du marché. Comme le dit Eastman, le système de la licence obligatoire donne lieu à une concurrence vigoureuse, ce dont nous n'avons pas bénéficié.

J'en arrive maintenant à vous proposer des solutions; tout d'abord, il faudrait mettre sur pied une commission ou un groupe chargé d'examiner ce problème, comme Jack et Bill en ont déjà parlé. Je crois qu'il faut tenir compte d'un grand nombre de facteurs et déterminer la situation actuelle. M. Don Good traitera plus en détail de la question de l'homologation spécifique par produit (HSP). Je tiens à insister sur le fait, que, à notre avis, le système de la licence obligatoire pour les produits pharmaceutiques s'appliquerait très bien aux herbicides. Je crois que la Commission Eastman a noté que les sociétés de produits pharmaceutiques ont prospéré depuis l'entrée en vigueur du système, en 1969. Leurs effectifs ont crû, leur taux de rentabilité est supérieur à celui de l'ensemble des fabricants et, en plus, les consommateurs ont économisé 211 millions de dollars en 1983, ce qui est une bonne nouvelle. Si nous pouvions instaurer un système semblable à l'égard des herbicides, je crois que la concurrence s'intensifierait et que l'industrie des produits chimiques agricoles réduirait ses prix sensiblement.

Je sais que les fabricants d'herbicide prétenderont qu'ils doivent pouvoir faire des profits considérables pour encourager l'investissement nécessaire à la conception de nouveaux herbicides. D'après leurs calculs il faudrait 40 millions de dollars à cette fin mais, au rythme où se vend Roundup, Mosanto récupère 40 millions tous les 24 jours. Nous trouvons, quant à nous, qu'il est dommage de devoir attendre 2 000 jours avant l'expiration du brevet et, compte tenu des exigences actuelles de l'HSP il faudrait laisser s'écouler 3 000 jours avant qu'un autre produit breveté soit lancé sur le marché. en 3 000 jours, la terre aura perdu 5 pour cent de sa couche arable. Pouvons-nous nous permettre d'attendre qu'un autre produit soit lancé sur le marché, sans même savoir s'il sera moins cher?

Pour conclure, nous estimons que les fabricants d'herbicides devraient pouvoir faire un profit raisonnable mais nous croyons aussi que la libre entreprise ne devrait pas permettre au renard de pénétrer dans la poulailler.

**M. Don Good, expert-conseil, Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association:** Monsieur le président, mon exposé portera sur l'enregistrement des pesticides. Votre Comité a déjà entendu des représentants d'Agriculture Canada et, si je ne me m'abuse, du ministère de la Santé et du Bien-être social sur le système d'enregistrement des pesticides.



*[Text]*

legislation is the Pest Control Products Act administered by Agriculture Canada. Health and Welfare Canada has additional authority under the Food and Drug Act and in co-operation with other departments, most notably Environment Canada, provides advice to Agriculture Canada on the registration of pesticides.

Prior to September 8, 1980 the application of the Pest Control Products Act was neutral to the marketplace. The mandate of the act was safety, merit and value. This mandate was strictly applied. The first applicant for registration of a new product supplied a sufficient data package to support the registration of the product. Prior to the mid-seventies, alternative sources of the same product obtained registration with only cursory review. In the mid-seventies the government became concerned over variations in active ingredients and toxic micro contaminants in alternative source products. A more detailed evaluation was developed as early as 1975 to determine that alternative sources were equivalent to or as safe as the original registered product. It is our understanding that this system is still used by Health and Welfare, and by Environment Canada.

Since this review system was fully capable of determining the safety, merit and value of alternative sources of pesticides, the question that this committee should demand an answer to is, why was it changed on September 8, 1980? On this date product specific registration, PSR, was implemented.

The major difference between PSR and the previous alternative technical review system is that PSR requires the complete replication of the entire original data package, instead of the production of sufficient scientific data to determine equivalency or that the alternative source product is of equal safety, merit and value.

This committee should also require information as to why if the previous review system provided sufficient data to determine the alternative source equivalent or that it was equally safe, of what value is the additional repetitive data now being demanded under PSR? If the previous system did not provide sufficient data, why were alternative sources registered prior to PSR if registration was not justified and, second, why do other departments still basically use this simpler review system?

In its recent budget the Government of Canada committed itself to reducing government expenditures. This committee should require Agriculture Canada to calculate the cost of the time of professional staff, support staff and other operation costs directly attributable to the review of repetitive, basically redundant data. By redundant data we mean that data in excess of the requirement of proving the product is safe.

Since the PCP Act has no provision for market protection policies, the implementation of PSR required the semblance of

*[Traduction]*

Comme vous le savez, la loi qui s'applique est la Loi sur les produits antiparasitaires, régie par Agriculture Canada. Le ministère de la Santé et du Bien-être social applique la Loi des aliments et drogues et, de concert avec d'autres ministères, Environnement Canada plus particulièrement, conseille Agriculture Canada sur l'enregistrement des pesticides.

Avant le 8 septembre 1980, l'application de la Loi sur les produits antiparasitaires n'avait aucune incidence sur le marché. Le mandat découlant de la loi concernait l'innocuité, les avantages et la valeur, et il était rigoureusement appliqué. Le premier requérant de l'homologation d'un nouveau produit fournissait un ensemble suffisant de données pour étayer cette homologation. Avant le milieu des années 70, le même produit fabriqué à partir d'autres sources était homologué seulement après un examen hâtif. Au milieu des années 70, le gouvernement a commencé à s'inquiéter des variations existant dans des ingrédients actifs et des micro-contaminants toxiques présents dans des produits fabriqués à partir d'autres sources. Dès 1975, on a procédé à une évaluation plus détaillée afin de déterminer si ces produits étaient équivalents au produit original homologué ou aussi inoffensifs que celui-ci. Ce système serait encore en usage au ministère de la Santé nationale et du Bien-être social et à celui d'Environnement Canada.

Comme ce système d'examen a pleinement permis de déterminer l'innocuité, les avantages et la valeur de pesticides fabriqués à partir d'autres sources, la question à laquelle le Comité devrait exiger une réponse est celle-ci: pourquoi a-t-il été modifié le 8 septembre 1980? C'est à cette date que l'homologation spécifique par produit, l'HSP, a été requise.

La principale différence entre l'HSP et le système d'examen technique antérieur, c'est que l'HSP exige la reproduction complète de toutes les données originales, au lieu de la production de données scientifiques suffisantes pour déterminer si l'innocuité, les avantages et la valeur d'un produit fabriqué à partir d'une autre source sont équivalents à ceux d'un produit original homologué.

Le Comité devrait également demander à quoi servent les données supplémentaires répétitives actuellement exigées aux termes de l'HSP, si le système d'examen antérieur permettait de fournir suffisamment de données pour déterminer si le produit fabriqué à partir d'une autre source était équivalent ou aussi inoffensif. Si le système antérieur ne permettait pas de fournir suffisamment de données, pourquoi des produits fabriqués à partir d'autres sources ont-ils été homologués avant l'établissement du principe de l'HSP si cette homologation n'était pas justifiée, et pourquoi d'autres ministères recourent-ils encore essentiellement à ce système d'examen plus simple?

Dans son récent budget, le gouvernement du Canada s'est engagé à réduire les dépenses gouvernementales. Le Comité devrait demander à Agriculture Canada de calculer le coût des employés professionnels, du personnel de soutien et d'autres frais d'exploitation directement imputables à l'examen de données répétitives, essentiellement redondantes. Par données redondantes, nous entendons des données qui excèdent celles qui permettent de prouver qu'un produit est inoffensif.

Comme la Loi sur les produits antiparasitaires ne renferme aucune disposition sur l'élaboration de programmes de protec-

## [Text]

some safety basis. PSR was justified on the basis of variations in component makeup of different manufacturers, particularly relating to micro contaminants. The department has admitted in its memorandum R-1-219 that variations between plants of the same manufacturer are often greater than between plants of different manufacturers. This safety basis for the PSR policy has in fact been publicly discredited by Agriculture Canada. More importantly, it is not the existence of variations in the component makeup of a pesticide chemical that triggers the application of the PSR policy. Even if an alternative source has less or none of a toxic micro contaminant that is found in an approved source, the new source must still produce an entire complete scientific data package. The current application of the PSR policy has the potential to keep safe pesticide actives out of the Canadian market.

In the opinion of the association, the PSR policy is a pure market protection policy. However laudable its original goal in improving the data packages of registered pesticides, the association believes market protection policies should not be part of safety legislation. If additional monopoly market protection periods are required beyond the normal patent period then the Patent Act should be amended to provide for them. Regulatory trade barriers to competition should be avoided. As we have seen with PSR, other than for one exception in five years, the policy provides market protection for its existing registered products forever.

Since the PSR policy was adopted on the now discredited premise of safety, the effect and value of the policy to Canadian society must be fully debated. Are Canadians obtaining value for pesticides priced without effective competition? Essentially no agricultural pesticide technical manufacturing jobs exist in Canada. Very little of either the original basic toxicology research or the repetitive studies now required by PSR are conducted in Canada. Therefore, except for departmental staff reviewing redundant data, PSR creates very few jobs in Canada. Agriculture Canada has published a proposal to amend the PSR policy. This document is R-1-219 issued in February 1984. The association understands that a revised R-1-219 may be issued this fall, presumably to generate further public comments.

However, the new proposed PSR schemes have as a common theme post-patent protection. The association is not convinced that this can be justified, particularly since it appears that the industry will not even accept the recommendation of Agriculture Canada for a protection period as long as 15 years, which, if it runs from date of filing for registration, could extend the market monopoly five to ten years beyond the patent expiration.

## [Traduction]

tion du marché, le principe de l'HSP devait être fondé sur un semblant de principe de sécurité. L'HSP était justifiée à cause de variations qui existaient dans la composition des éléments, notamment les micro-contaminants, produits par différents fabricants. Le Ministère a admis dans son mémoire R-1-219 que les variations qui existent entre les usines du même fabricant sont parfois plus considérables que celles qui existent entre les usines de fabricants différents. Ce principe de sécurité a en fait été publiquement discrédité par Agriculture Canada. Qui plus est, ce n'est pas l'existence de variations dans la composition des éléments d'un pesticide qui entraîne l'application de la politique d'HSP. Même si un produit fabriqué à partir d'une autre source compte moins de micro-contaminants toxiques, s'il en est, qu'un produit approuvé, il faut quand même fournir des données scientifiques complètes. L'application actuelle de la politique d'HSP risque d'empêcher le marché canadien d'avoir recours à des ingrédients actifs qu'on trouve dans des pesticides inoffensifs.

De l'avis de l'association, la politique d'HSP est une pure politique de protection du marché. Bien que leur objectif original, c'est-à-dire l'amélioration de l'ensemble des données portant sur les pesticides homologués, soit louable, les programmes de protection du marché ne devraient pas, de l'avis de l'association, faire partie intégrante de mesures législatives traitant de sécurité. S'il est nécessaire d'établir des périodes supplémentaires de protection du marché monopolistique en sus de la durée habituelle d'un brevet, il faudrait alors modifier la Loi sur les brevets en conséquence. Il faudrait éviter d'établir des règlements qui fassent obstacle à la concurrence. Comme nous l'avons vu avec l'HSP, sous réserve d'une exception en cinq ans, cette politique protège à jamais le marché de la vente de produits homologués existants.

Comme la politique d'HSP a été fondée sur le principe maintenant discrédité, de la sécurité, il faut pleinement débattre l'effet et la valeur de cette politique pour la société canadienne. Les Canadiens obtiennent-ils des pesticides de qualité lorsqu'on en établit les prix en l'absence d'une concurrence efficace? Il n'existe essentiellement au Canada aucun emploi en fabrication technique de pesticides agricoles. Très peu des recherches originales en toxicologie fondamentale ou des recherches répétitives désormais exigées aux termes de l'HSP sont menées au Canada. Par conséquent, à l'exception des employés du ministère qui examinent des données redondantes, l'HSP ne permet de créer que très peu d'emplois au Canada. Agriculture Canada a publié un projet de modification de la politique d'HSP. Ce document est le R-1-219 publié en février 1984. Il semblerait qu'un document R-1-219 révisé sera peut-être diffusé cet automne, vraisemblablement pour susciter d'autres réactions du public.

Quoi qu'il en soit, les nouveaux régimes proposés d'HSP ont pour thème commun une protection après la délivrance d'un brevet. L'association n'est pas convaincue qu'une telle protection puisse être justifiée, d'autant qu'il semble que l'industrie n'acceptera même pas la recommandation d'Agriculture Canada d'instaurer une période de protection aussi longue que 15 ans, laquelle, si elle débutait à la date du dépôt de la demande d'homologation, pourrait étendre le monopole du



## [Text]

The pharmaceutical industry has just undergone extensive review by Commissioner H. C. Eastman. Some of the findings in the Eastman Report may be applicable to the pesticide industry. The findings are these: Of the global cost of research and development for a new product, approximately 10 per cent is spent in Canada; that it is in the public interest to avoid duplicated, wasteful research; that the drug industry provides few research, development and manufacturing jobs in Canada.

Compulsory licensing has not seriously affected the patent drug companies. Drugs from generic firms are one-half the price of drugs from patent drug companies. The regulation system must be made as responsive and effective as possible to allow alternatives in the market as soon as possible. Unless the pesticide industry can justify in a public forum that these findings would not be applicable to the pesticide industry, the industry should not have extended market protection. In order to get good, safe, pesticide products into the hands of farmers at the best possible world price, this association encourages this committee to recommend to the Government of Canada that it cease immediately market protection policies and evaluate all sources of pesticides on the basis of safety, merit and value as required by the Pest Control Products Act, utilizing all available information.

If the pesticide industry requires market protection, the association recommends that a special panel of the new Pest Management Advisory Board be established to hold public hearings with a mandate to hear submissions from industry and from the public. These submissions would be related to justifying the need for market protection policies, the type of evaluation procedure to implement such policies, if they are necessary, and the cost benefit of such policies to the farmer, other pesticide users and the Canadian public.

The association recommends that all evidence presented to such hearings be subject to vigorous cross-examination. Procedures could be implemented to protect sensitive information.

It should never be forgotten that one of the major costs of the PSR market protection policy is the degradation of our irreplaceable, valuable farm soils.

In closing, I would also like to comment that we have discussed two concepts: One, compulsory licensing and the other, PSR, which is Products Specific Registration. They are two quite different things. Compulsory licensing allows competition prior to the expiration of patent protection; Product Specific Registration is a patent protection period extender. With one exception, and that is with Treflan or Trifluralin, it has

## [Traduction]

marché jusqu'à cinq ou dix ans après la date d'expiration du brevet.

L'industrie des produits pharmaceutiques vient de faire l'objet d'un examen approfondi effectué par le commissaire H.C. Eastman. Certaines des conclusions qui se dégagent du rapport Eastman sont également applicables à l'industrie de fabrication des pesticides. Elles sont les suivantes: des dépenses globales de recherche et de développement engagées pour un nouveau produit, quelque 10 p. 100 le sont au Canada; il y a de l'intérêt public d'éviter de mener des recherches répétitives et inutiles; l'industrie des produits pharmaceutiques offre peu de perspectives d'emplois dans la recherche, le développement et la fabrication au Canada.

L'obligation d'obtenir un permis n'a pas gravement nui aux sociétés pharmaceutiques qui sont brevetées. Les médicaments vendus par des entreprises génériques coûtent la moitié du prix de ceux qui sont vendus par des sociétés brevetées. Il faut rendre le mécanisme de réglementation aussi souple et efficace que possible, afin d'offrir au plus tôt des solutions de rechanges sur le marché. À moins que l'industrie des pesticides ne puisse justifier publiquement que ces conclusions ne s'y appliqueraient pas, elle ne devrait pas bénéficier d'une plus grande protection du marché. Pour que les agriculteurs obtiennent de bons pesticides qui soient inoffensifs et vendus au meilleur prix mondial possible, l'association exhorte le Comité à recommander au gouvernement du Canada de mettre immédiatement un terme aux mesures de protection du marché et d'évaluer toutes les sources de pesticides selon les principes de l'innocuité, des avantages et de la valeur, comme le veut la Loi sur les produits antiparasitaires, en utilisant tous les renseignements à sa disposition.

Si l'industrie des pesticides a besoin de protéger son marché, l'association recommande qu'un groupe spécial tiré du nouveau Conseil consultatif sur la lutte antiparasitaire soit établi en vue de tenir des audiences publiques et d'entendre les témoignages de l'industrie et du public. Ces témoignages porteraient sur l'opportunité d'établir des mesures de protection du marché, sur le genre de méthodes d'évaluation permettant d'appliquer ces mesures, si elles s'imposent, et sur la rentabilité de celles-ci pour l'agriculteur, d'autres utilisateurs de pesticides et le public canadien.

L'association recommande que tous les témoignages présentés au cours de ces audiences fassent l'objet d'un contre-examen rigoureux. On pourrait également établir des mécanismes visant à protéger les renseignements confidentiels.

Il ne faudrait jamais oublier qu'un des prix importants à payer pour la politique de protection du marché aux termes de l'HSP est la dégradation de nos sols agricoles, qui sont précieux et irremplaçables.

En terminant, je voudrais également ajouter que nous avons discuté de deux concepts: un permis obligatoire et l'HSP, l'homologation spécifique par produit. Ce sont deux concepts très différents. Un permis obligatoire permet d'exercer une concurrence avant l'expiration de la période de protection conférée par un brevet; l'Homologation spécifique par produit vise à prolonger cette période de protection. Sauf une exception, c'est-à-dire avec le Treflane ou Trifluraline, elle a prolongé la



[Text]

extended the patents of all pesticides that are currently registered. Thank you.

**The Chairman:** Thank you gentlemen. That is very enlightening and alarming news.

We will proceed now to questioning. Senator Sparrow, would you like to start off the questioning?

**Senator Sparrow:** Yes, thank you, Mr. Chairman. First of all, I would like to thank the witnesses who have appeared here today. I would also like to thank publicly the Manitoba and North Dakota Zero Tillage Farmers Association for the input which they had in the report "Soil at Risk." They appeared before the Agriculture Committee from which that report emanated, and their input was certainly very valuable.

I want to welcome Luther Berntson from North Dakota to a Canadian Senate committee. Certainly, the North Dakota people have been very helpful to Canadians as far as soil conservation is concerned, and I would like to extend our thanks in that regard.

Bob McNabb is also here. Bob McNabb appears in the report "Soil at Risk" as a case study as far as soil conservation is concerned. Welcome, Bob, and thank you for the great assistance you gave us in the preparation of that report.

Mr. Chairman, I move that the brief submitted by the Manitoba and North Dakota Association be appended to the minutes of this meeting, if that is agreeable.

**The Chairman:** Honourable senators, is that agreed?

**Hon. Senators:** Agreed.

(For text of brief see Appendix p. 13A : 1)

**Senator Sparrow:** I think we are all agreed that there is a problem with soil degradation and a need for soil conservation. Therefore, I personally do not want to get into a discussion of that area today. All three of the groups here today appear to be on the same wavelength. You are all in agreement and you seem so positive as to what the problems are. Why, then, do you keep asking for a commission of inquiry to be set up? If you know what the answer is now, what do you think a commission of inquiry would find that you do not know? The reason I ask that is that a commission of inquiry is a very time-consuming undertaking. If you know the answers, then why is the government not hearing from you? If you have been trying to tell us your problems and you are being stopped in some way from getting this information across, who is standing in the way of instituting these recommendations that you are giving us today?

**Mr. McCutcheon:** Your point is well taken, Senator Sparrow. I think we would like to see action immediately. However, we feel that in the real world you walk before you can run and therefore we probably need to get more public support for the issues that we see as being fairly clear. Perhaps everyone does not feel the same way, so I think we are probably looking for some more public support, which an inquiry would help to develop.

[Traduction]

durée des brevets touchant tous les pesticides actuellement homologués. Je vous remercie.

**Le président:** Messieurs, je vous remercie. Ce sont là des nouvelles très révélatrices et alarmantes.

Nous allons maintenant passer aux questions. Sénateur Sparrow, désirez-vous commencer?

**Le sénateur Sparrow:** Oui, je vous remercie, monsieur le président. Tout d'abord, je voudrais remercier les témoins qui comparaissent devant nous aujourd'hui. Je voudrais également remercier publiquement les représentants de la *Manitoba and North Dakota Zero Tillage Farmers Association* pour leur participation au rapport intitulé: *Nos sols dégradés*. Ils ont comparu devant le Comité de l'agriculture qui a publié ce rapport, et leur contribution a certes été très précieuse.

Je désire souhaiter la bienvenue à Luther Berntson, du Dakota du Nord, qui comparaît devant un comité sénatorial canadien. Certes, les gens du Dakota du Nord ont beaucoup aidé les Canadiens pour ce qui est de la conservation des sols, et je voudrais leur transmettre nos remerciements.

Nous avons également avec nous Bob McNabb, qui a fait une étude de cas sur la conservation des sols, laquelle figure dans le rapport intitulé: *Nos sols dégradés*. Bienvenue Bob, et merci de nous avoir aidé à préparer ce rapport.

Monsieur le président, je propose que le mémoire présenté par la *Manitoba and North Dakota Zero Tillage Farmers Association* soit annexé au procès-verbal de la séance, si cela vous convient.

**Le président:** Honorables sénateurs, êtes-vous d'accord?

**Des voix:** D'accord.

(Le mémoire figure à l'Appendice, p. 13A : 1)

**Le sénateur Sparrow:** Je pense que nous sommes tous d'accord pour dire que la dégradation des sols pose un problème et que leur conservation s'impose. Je ne tiens donc pas aujourd'hui à engager un débat sur ce sujet. Les trois groupes qui comparaissent devant nous aujourd'hui semblent être du même avis. Vous semblez tous d'accord sur la nature des problèmes qui nous occupent. Pourquoi donc continuez-vous à demander la création d'une commission d'enquête? Si vous connaissez la réponse aux problèmes, que pensez-vous qu'une commission d'enquête pourrait découvrir que vous ne sachiez déjà? Si je vous pose cette question, c'est qu'une commission d'enquête est une entreprise qui prend beaucoup de temps. Si vous connaissez les réponses, pourquoi ne pas les transmettre au gouvernement? Si vous avez tenté de nous faire connaître vos problèmes et qu'on vous empêche d'une façon ou d'une autre de nous en faire part, qui vous empêche d'appliquer les recommandations dont vous nous faites part aujourd'hui?

**M. McCutcheon:** Votre question est pertinente, sénateur Sparrow. Nous voudrions que des mesures soient prises immédiatement, mais nous estimons qu'il s'impose d'agir progressivement; nous aurons donc probablement besoin de l'appui accru du public pour les questions que nous jugeons assez claires. Comme il est possible que tout le monde ne soit pas du même avis, nous demanderons probablement un appui accru du public, ce qu'une enquête nous aiderait à obtenir.

[Text]

Perhaps we are being too timid; perhaps we should be just barging ahead and trying to achieve some of these things without the interim steps. I could be corrected on this.

**Senator Sparrow:** Who is standing in your way?

**Mr. McCutcheon:** We have been contacting our members out west, at least, and so far we have not seen any action. Therefore, I am assuming that they are meeting a bit of a ground-swell to persuade them to do something.

**Senator Sparrow:** Are the chemical companies standing in the way very obviously?

**Mr. McCutcheon:** I am sure they are not supporting it.

**Mr. Good:** Perhaps I could comment on this matter, because I have been very much involved with the consultations that have been going on with the industry and with Agriculture Canada. To date, most of the meetings and most of the debate that I am aware of, as I mentioned earlier, is circling around this 15-year post-filing protection, and I must say that they are having some difficulty convincing the industry to accept even that. Therefore the question of abolishing PSR is not even being addressed by the department and the industry. They are still pushing for longer and longer periods of protection.

**The Chairman:** In other words, they have a monopoly for 15 years?

**Mr. Good:** They are looking for a monopoly of 15 years on the data submitted with the original application. That is under debate and I am simplifying this to a certain extent.

What I am saying is that, from a soil conservation perspective, I question whether we should even be thinking in those terms.

**Senator Argue:** Senator Sparrow has appreciated your submissions, as have I. There is a great deal of food for thought in them.

If I might just preface my remarks by dealing with what I see resulting from your presentation; you have made a tremendous pitch for the advantages of zero tillage from a soil conservation point of view. Secondly, it looks like the economics of zero tillage are in jeopardy at this time, at least in Canada if not in the United States. It seems that unless action is taken quickly to reduce the cost of herbicides, zero tillage will go out the window and farmers will give up. You will then be back to full summer fallow, and all that that implies. That seems to be what follows from that, although there may be intermediate alternatives.

There is another danger. What happens if world markets become difficult to obtain? If our quantity of grain going to the export market is reduced, and the quotas are down dramatically, there will be a lot of farmers who will throw up their hands on zero tillage quickly and tell us that their yards are full of grain. We have seen that happen before. I have seen that happen two or three times in my lifetime. So, this whole thing is in double jeopardy.

Senator Sparrow has asked very pertinent questions. If you know that the answer to getting the price down is compulsory

[Traduction]

Nous sommes peut-être trop timides; nous devrions peut-être foncer et tenter d'obtenir certains résultats sans prendre des mesures dans l'intervalle. Corrigez-moi si je me trompe.

**Le sénateur Sparrow:** Qui vous en empêche?

**M. McCutcheon:** Nous avons du moins communiqué avec nos membres dans l'Ouest, et jusqu'ici, ils n'ont pris aucune mesure. Je présume donc qu'il nous faudra surmonter certains obstacles avant de les convaincre d'agir.

**Le sénateur Sparrow:** Les sociétés de produits chimiques vous mettent-elles vraiment des bâtons dans les roues?

**M. McCutcheon:** Je suis certain qu'elles ne nous appuient pas.

**M. Good:** Je pourrais peut-être commenter ce point, car j'ai grandement participé aux consultations qui ont eu lieu avec l'industrie et Agriculture Canada. Jusqu'ici, la plupart des réunions et des débats dont je suis au courant, comme je l'ai mentionné plus tôt, portent sur cette période de protection de 15 ans après le dépôt d'une demande d'homologation, et je dois dire qu'ils ont certaines difficultés à convaincre l'industrie d'accepter même cela. Par conséquent, le ministère et l'industrie n'étudient même pas la question d'abolir le principe de l'HSP. Ils tentent encore d'obtenir des périodes de protection de plus en plus longues.

**Le président:** En d'autres termes, ils ont un monopole de 15 ans?

**M. Good:** Ils désirent un monopole de 15 ans sur les données qui accompagnent la demande originale. Cette question fait l'objet d'un débat et je la simplifie dans une certaine mesure.

Sur le plan de la conservation des sols, je me demande si nous devrions même penser en ces termes.

**Le sénateur Argue:** Le sénateur Sparrow vous a su gré de vos mémoires, tout comme moi d'ailleurs. Ils renferment beaucoup de matière à réflexion.

Si vous le permettez, je ferai précéder mes observations de mes prévisions sur l'issue de votre exposé; vous avez fort bien vanté les mérites du non-labour pour la conservation des sols. En outre, il semble que le côté économique du non-labour est actuellement en péril, du moins au Canada, sinon aux États-Unis. Il semble qu'à moins de prendre rapidement des mesures pour réduire le coût des herbicides, le non-labour disparaîtra et les agriculteurs abandonneront la partie. On retournera à la jachère d'été, avec tout ce que cela comporte. Il semble que ce soit là les conséquences à envisager, bien qu'il puisse y avoir des solutions de rechange intermédiaires.

Il y a un autre danger. Qu'arrive-t-il s'il est difficile de se tailler une place sur les marchés mondiaux. Si notre quantité de grain destiné au marché d'exportation est réduite et que les quotas baissent de façon radicale, une foule d'agriculteurs abandonneront rapidement le non-labour et nous diront que leurs champs sont pleins de grain. C'est déjà arrivé. J'ai vu cela se produire à deux ou trois reprises dans ma vie. Ainsi, toute l'affaire est doublement en péril.

Le sénateur Sparrow a posé des questions très pertinentes. Si vous savez que la réponse à la réduction du prix est un permis



*[Text]*

licensing, that is what you should recommend. If the PSR is a non-runner, or involves a couple of years, why not come out for compulsory licensing and stick to the idea that the action that is required now is immediate, urgent, and the result must be to get the prices down quickly?

There will be many farmers who have gone bankrupt by the time the inquiry takes place. I have seen many inquiries. I can also imagine the chemical lobby that will take place. I cannot tell you about that, but I can imagine what it will be like. I saw the railroad lobby, and I know what that amounted to. This lobby will probably be just as effective as that one.

Why not come out for compulsory licensing and get at it? If I am wrong, tell me that I am wrong.

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, Senator Argue's comments are well taken by our organization. Although the experience we have gained in the past in coming out strongly on issues has not always proven to be all that fruitful, we are now trying to solicit the support of the Senate in that regard. We need the Senate's support to put pressures on the powers that be. We are here for that purpose. We hope we can solicit your support in making that case before the Parliament of Canada, because it is the Parliament of Canada which changes the laws that are in place that prohibit us from making use of cheaper chemicals that can be obtained in some area.

**Senator Argue:** Because of my former duties with the previous government, I was not a member of this committee, but I am back today participating in the committee. You are in the right forum. If I may be presumptuous, Senator Sparrow has had a great deal of experience and his reports have been excellent.

What you need is this committee to make a recommendation to the Senate that something has to be done, and done quickly. The experience we have gained from looking at generic drugs tells us that perhaps you can receive those herbicides at 10 or 20 per cent less than what you are being charged today. You have to tell the government what a great thing that would be for farmers and what a benefit it would be for soil conservation in Canada.

I will make another suggestion which I will ask you to consider. The agricultural policies of this country are in the hands of 11 agricultural ministers. They have to fight with officials in the departments of finance, environmentalists, and so forth. So, they do not have an easy battle. Periodically, there are first ministers' meetings held with respect to agriculture. You should make a submission to that conference, and if those 11 ministers of agriculture in Canada tell Monsanto that their prices are far too high, that they are extortionist, that they want Monsanto to give the producers of the food products in Canada—the farmers—a break, that they have to bring down their prices, I think that that will result in prices coming down, because there is no company that I know of that can stand up to unanimous pressure or decision by governments.

*[Traduction]*

obligatoire, vous devriez le recommander. Si l'HSP est non viable, ou s'échelonne seulement sur quelques années, pourquoi ne pas établir un permis obligatoire et s'en tenir à l'idée que les mesures qui s'imposent sont urgentes et qu'il faut réduire rapidement les prix?

De nombreux agriculteurs auront fait faillite au moment où l'enquête aura lieu. J'ai assisté à de nombreuses enquêtes. Je peux également imaginer les pressions qu'exercera l'industrie des produits chimiques. Je ne peux pas vous en parler en détail, mais je puis imaginer à quoi elles ressembleront. J'ai été témoin des pressions exercées par les sociétés ferroviaires, et je sais à quoi elles ont abouti. Celles-ci seront probablement tout aussi efficaces que celles-là.

Pourquoi ne pas recommander un permis obligatoire? Si je fais erreur, dites-le moi.

**M. Penner:** Monsieur le président, notre organisme est d'accord avec les observations du sénateur Argue. Bien que l'expérience que nous avons acquise par le passé lorsque nous avons insisté sur des questions en litige ne se soit pas toujours révélée très fructueuse, nous tentons maintenant de solliciter l'aide du Sénat à cet égard. Nous avons besoin de son appui pour exercer des pressions sur les pouvoirs actuels. C'est pour cette raison que nous sommes ici. Nous espérons pouvoir solliciter votre aide lorsque nous présenterons nos arguments devant le Parlement du Canada, car c'est lui qui modifie les lois qui nous interdisent d'utiliser des produits chimiques moins coûteux qui sont offerts dans un certain secteur.

**Le sénateur Argue:** En raison de mes fonctions antérieures auprès du gouvernement précédent, je n'étais pas membre de ce Comité, mais j'y ai repris place. Vous vous adressez bien à la bonne tribune. Si vous me permettez d'être présomptueux, je dirai que le sénateur Sparrow a acquis une grande expérience et que ses rapports ont été excellents.

Je crois que le Comité devrait recommander au Sénat d'agir et ce, dans les plus brefs délais. L'étude que nous avons faite des médicaments sans nom nous indique qu'il est possible d'acheter ces herbicides à 10 ou 20 p. 100 de moins que ce que l'on paie aujourd'hui. Il faut sensibiliser le gouvernement au fait qu'une telle mesure présenterait d'énormes avantages pour les agriculteurs et, par ricochet, qu'elle aurait des effets bénéfiques sur la conservation des sols au Canada.

J'aimerais faire une autre suggestion que je vous demanderais d'étudier. La politique agricole du Canada est modelée par les onze ministres de l'Agriculture qui doivent faire entendre raison aux fonctionnaires des ministères des Finances, de l'Environnement, et ainsi de suite. Ils n'ont vraiment pas la vie facile. A intervalles réguliers, les premiers ministres tiennent des conférences sur l'agriculture. Il faut faire connaître vos vues à ces derniers et si les onze ministres de l'Agriculture du Canada disent à la société Monsanto que ses prix sont beaucoup trop élevés, qu'elle recourt à des pratiques excessives, et qu'ils veulent que la société Monsanto permette aux producteurs de denrées alimentaires au Canada, c'est-à-dire aux agriculteurs, de respirer un peu, que la société doit baisser ses prix, etc.; je pense qu'on aboutira à un tel résultat parce que je ne connais aucune société qui puisse résister aux pressions et aux décisions unanimes d'un gouvernement.



## [Text]

I think you should raise your sights and get at the whole group of them. The provinces should be involved in this. Saskatchewan has close to 40 per cent of all of the cultivated land in Canada. That government should be involved, although I am not saying it is not now involved.

My suggestion, with great respect, is that this is an urgent matter, an important matter, and you need to get working on it.

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, for the record, something that was not stated before but which happened recently relates to the lobby that went on in Ottawa for the sugar-beet industry. That group asked for a national sugar-beet policy. When it was announced in Ottawa that there would be support to keep that industry alive for the coming year, the prices of betenex, a chemical used for weed control in sugar-beets, went up by \$91 a 20-litre pail. We pay \$510 for a 20-litre pail which, on overall application, will treat six acres. The American price is \$360 a 20-litre pail in Canadian dollars.

**Senator Argue:** Would it not be cheaper for governments to go the route of getting the prices down than to go the route of saying it has so many dollars to pour into an industry and hoping that production can be brought about if those moneys are injected into that industry? Would you agree with that?

**Mr. Penner:** Certainly.

**The Chairman:** What has been taking place over the past years? Senator Argue, can you tell the committee what has taken place in the past? Has this been put before government before?

**Senator Argue:** Not when I was in the cabinet. I was in the cabinet for only four years. I do not think there was any presentation on this issue.

**The Chairman:** Mr. McCutcheon says that they are being too timid lately. So, let's have it. Over the past five, ten, or 15 years, where has the problem been? Can you tell us about your frustrations?

**Mr. McCutcheon:** I will call upon Gordon McPhee to deal with that, Mr. Chairman.

**Mr. Gordon McPhee, Past Vice-President, Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association:** Mr. Chairman, it has been difficult for farmers to determine whether the price of chemicals has been too high or not because of the salesmanship the chemical companies have used on us. We have been frustrated as farmers because we are not sure how to argue and build a strong case.

The Zero Tillage Association, because of the road block it saw with the burn-off chemical, felt farmers either had to effectively develop a case, or zero tillage was going to go down the river.

It is that frustration and inability to grapple with this whole area of chemical pricing, registration, patenting, and so forth,

## [Traduction]

Je pense que vous devriez élever vos objectifs et vraiment vous attaquer à toutes ces sociétés. Les provinces devraient aussi faire leur part. La Saskatchewan compte près de 40 p. 100 de toutes les terres agricoles du Canada. Ce gouvernement devrait lui aussi faire sa part; mais je ne dis pas qu'il ne le fait pas non plus.

Avec tout le respect que je vous dois, je pense qu'il s'agit là d'une question importante à laquelle il faut s'attaquer de toute urgence.

**M. Penner:** Monsieur le président, j'aimerais signaler une chose qui n'a pas été soulevée auparavant et qui s'est produite récemment, cela concerne le lobbisme qu'ont fait à Ottawa les représentants de l'industrie de la betterave. Ce groupe a réclamé l'adoption d'une politique nationale de la betterave. Lorsque le gouvernement fédéral a annoncé qu'il accorderait des crédits pour appuyer cette industrie au cours de l'année suivante, le prix du betenex, un produit chimique utilisé pour la destruction des mauvaises herbes dans les betteraves, a augmenté de 91 \$ les 20 litres. Nous payons 510 \$ les 20 litres, ce qui nous permet de traiter 6 acres de terrain. Aux États-Unis, on paie 360 \$ les 20 litres et ce, en dollars canadiens.

**Le sénateur Argue:** A ce moment-là, ne serait-il pas plus avantageux pour le gouvernement de baisser les prix plutôt que d'annoncer qu'il va injecter tant d'argent dans une industrie en espérant que la production se maintiendra? N'êtes-vous pas d'accord?

**M. Penner:** Certainement.

**Le président:** Mais qu'est-ce qui s'est produit ces dernières années? Sénateur Argue, pouvez-vous dire au Comité ce qui s'est passé? Le gouvernement a-t-il déjà été pressenti sur cette question?

**Le sénateur Argue:** Pas lorsque j'étais au Cabinet. Je n'y ai été que pendant quatre ans. Je ne crois pas que quiconque ait fait de lobbisme à ce sujet.

**Le président:** M. McCutcheon dit que son groupe est trop timide ces derniers temps. Dites-nous donc ce qui en est. Depuis les cinq, dix ou quinze dernières années, quel a été le problème? Est-ce que vous pouvez nous faire part de vos frustrations?

**M. McCutcheon:** Je demanderais à M. Gordon McPhee de répondre à cette question, monsieur le président.

**M. Gordon McPhee, ex-vice-président, Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association:** Monsieur le président, il est difficile pour les agriculteurs de déterminer si le prix des produits chimiques est trop élevé ou non à cause des pressions que les sociétés de produits chimiques exercent sur nous. Les agriculteurs sont frustrés parce qu'ils ne savent pas comment réagir et comment présenter une cause qui se tienne vraiment.

Notre association, devant ce problème, estimait que les agriculteurs devaient soit présenter une cause qui se tienne effectivement, sinon, il fallait dire adieu au non-labour.

C'est précisément l'impossibilité de régler tout ce problème du prix des produits chimiques, de l'enregistrement, de l'obten-

[Text]

that has frustrated us. The necessity that the Zero Tillage Association saw for endeavouring to be effective in this area has resulted in our presentation to you today.

**The Chairman:** Are governments doing their share in your opinion? Have they been doing their share in trying to help? Has Consumer and Corporate Affairs or any other agency investigated?

**Mr. McPhee:** Perhaps they have had similar frustrations, but perhaps they have not had the pressures to take steps.

**Senator Steuart:** The problem is in the same line. I don't think any of us needs any convincing. You and other people who have talked about other chemicals have made an excellent case. I have not been in agriculture, but I have been in politics a long time, and my experience is that if you go and ask the government, any government, to do something, they will be delighted to set up a commission or make a study. That is the best thing we do around here, or in Regina or in Winnipeg. That is what happens in Washington too, I am sure. We set up studies; so we put the problem off for three or four years. This problem affects farmers other than you people involved in zero tillage, although maybe not to the same extent. My observations, watching the farm lobbyists, is that they have a great lobby. It tends to be a little bit diffuse.

There are so many farm organizations talking with so many voices, that I know some of my colleagues, who are not farmers, get confused sometimes. I sometimes think that if they zeroed in on one thing at a time, they would do a lot better, and when they had won on one, then they could start the next day on something else. Surely you can get the powerful farm organizations in Canada to join in with you. I don't know if you ever made an attempt to get the boards of trade. I know there are a lot more farm voters out there than there are chemical voters or chemical companies. We keep hearing about what a strong voice they have, but I tend to think that they maybe have a strong voice because they zero in on sort of one thing at a time until they get that and then they go on to the next. What we are suggesting is that you go to your neighbours or farm organizations. You are all members of pools, the Canadian Federation of Agriculture and many other organizations, I am sure. Surely they would take the same stand as you do. Start in, as Senator Argue said, with your agricultural departments in the provinces. I know you are going to get support from the Senate, and as powerful as we are—

**Senator Argue:** Hear, hear.

**Senator Steuart:** You may have noticed that lately. You are still better off to start over at the House of Commons with some of their members and the Ministry of Agriculture and so on. You will get support from the Senate, and I think you will get support from those people, but I, like the others, think you should set your sights higher and go for the main event,

[Traduction]

tion des brevets, et ainsi de suite qui nous frustre. C'est parce que notre association estimait devoir agir dans ce domaine qu'elle vous fait entendre ses vues aujourd'hui.

**Le président:** Les gouvernements font-ils leur part, à votre avis? Ont-ils essayé de vous aider? Le ministère de la Consommation et des Corporations ou un autre organisme ont-ils fait enquête?

**M. McPhee:** Peut-être souffraient-ils de frustrations semblables, mais peut-être aussi n'ont-ils pas été incités à prendre des mesures en ce sens.

**Le sénateur Steuart:** Le problème est semblable. Je pense que personne ici n'a besoin d'être convaincu. Tous ceux, vous y compris, qui ont parlé des produits chimiques, ont avancé d'excellents arguments. Je ne suis pas spécialiste en agriculture, mais je suis en politique depuis longtemps; j'ai la preuve que si on prend la peine de demander quelque chose à un gouvernement, quel qu'il soit, ses représentants seront heureux de créer une commission ou de procéder à une étude. C'est ce qu'on fait de mieux ici, ou à Regina, à Winnipeg ou ailleurs. Je suis sûr qu'on fait également de même à Washington. On entreprend des études de sorte qu'on met le problème de côté pendant trois ou quatre ans. Le problème touche des agriculteurs autres que vous qui s'adonnent à la culture sans labour, mais peut-être pas dans la même mesure. Ce que je retiens du lobbisme qu'ont fait les agriculteurs, c'est qu'ils ont vraiment accompli du très bon travail, bien que les efforts déployés soient quelque peu dispersés.

Il y a tellement d'organismes agricoles qui interviennent, on entend tellement de positions d'un côté et de l'autre, que je sais que certains de mes collègues qui ne sont pas agriculteurs sont parfois perdus. Je pense que si les agriculteurs s'attachaient parfois à une question précise, ils obtiendraient de meilleurs résultats après quoi ils pourraient en absorber une autre. Il n'y a rien qui vous empêche de demander aux puissants organismes agricoles du Canada de se joindre à vous. Je ne sais pas si vous avez déjà tenté de vous associer aux chambres de commerce, il y a beaucoup plus d'agriculteurs et de commerçants que de fabricants de produits chimiques qui font entendre leur voix; mais j'ai tendance à croire que cela tient au fait qu'ils concentrent leur action sur une chose à la fois tant qu'ils n'ont pas obtenu de résultat, après quoi ils passent à autre chose. A mon avis, vous devriez vous adresser aux autres organismes agricoles qui vous entourent. Vous faites tous partie d'organismes comme la Fédération canadienne de l'agriculture, j'en suis sûr. Dans mon esprit, il n'y a aucun doute que ces organismes adopteraient la même position que vous. Adressez-vous d'abord, comme l'a signalé le sénateur Argue, aux ministères provinciaux de l'Agriculture. Je sais pertinemment que vous aurez l'appui du Sénat, et pour puissants que nous sommes...

**Le sénateur Argue:** Bravo!

**Le sénateur Steuart:** Vous vous en êtes certainement rendu compte dernièrement. Je crois que vous faites beaucoup mieux de vous adresser d'abord à la Chambre des communes, à certains des députés et au ministre de l'Agriculture. Vous allez avoir l'appui du Sénat; je pense vraiment que ces gens vont être de votre côté, mais moi aussi je pense que vous devriez viser des objectifs plus élevés et essayer d'obtenir une chose qui vous



[Text]

because, if you don't, you are just going to stall it off for a couple of years.

I must say that watching royal commissions in action, and seeing other kinds of studies, I have never been impressed, that they raise the public awareness of things too much, other than for the people involved. Surely you can get the people involved—namely the farmers and those people who depend on farmers, like the chambers of commerce back home in the prairies and in different places—to get off their high horse, if you really raise Cain with them, and put it to the federal government and the governments of Saskatchewan and Manitoba, and the rest of the provinces across the country, and say, “Get at it now.” When you see some of the studies, you may think, “Well, we’ve got it,” but I would go for number one and try to get them to seek some action immediately. If you did nothing else, you would get maybe some public pressure on these companies to slow down some of these practices. They are talking about making that move now to extend their monopolies and their pricing practices. By the time you finish that study, it will be too late. The law will have changed.

Mr. Chairman, Senator Sparrow, has asked me to move a motion in order to get some quick action before we begin our summer recess. Accordingly, I move that, prior to the summer recess of 1985, the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry submit a report to the Senate on its findings, conclusions and recommendations on soil conservation as it relates to herbicides.

**The Chairman:** Would you explain the motion. We have a report now on soil conservation.

**Senator Steuart:** We haven't got a report, as I understand it, on this specific item. We have a general report, but, I think, what you want is a specific report on this isn't it? Since you wrote this, Senator Sparrow, would you like to speak up?

**The Chairman:** I want to know a little more about what is intended. Do you mean a report on the findings we have had up to date?

**Senator Sparrow:** Yes, Mr. Chairman, we have had recommendations from all the witnesses who appeared before this committee on herbicides. To give them some ammunition, we would just make a report to the Senate on the findings of these hearings. We could just say, “This is what happened; this is the recommendation of this committee.” I am not putting words in anybody's mouth, but I think we come close to agreeing with you and the other witnesses who have appeared before this committee on the subject of pesticides. It is only a matter of giving it another public forum, that's all. It is not a full-fledged report on an inquiry. It is simply a report to the Senate so that it would appear in the *Minutes*.

**The Chairman:** I am a bit concerned since hearing what the witnesses have said. I am wondering where is Consumer Affairs. Why is there this price gouging? You can get one chemical at a price which is 23 times less than the price for the other? Should we not find out a little more about that before we submit a report? There has to be something wrong there

[Traduction]

tient à cœur parce que si vous ne le faites pas, vous allez tout simplement végéter pendant quelques années.

Je dois dire que je n'ai jamais été convaincu que les commissions royales d'enquête ou ce type d'organisme qui fait des études sensibilisaient vraiment le grand public. Certes, vous pouvez réussir à intéresser les agriculteurs et les gens qui en sont tributaires, allumer leurs passions et les amener un peu comme le font les chambres de commerce des Prairies et de différents endroits, à présenter leur cause au gouvernement du Canada, de la Saskatchewan, du Manitoba, les gouvernements de tout le pays et ce, dès maintenant. Vous pouvez penser, lorsque vous prenez connaissance des études faites sur une question qui vous intéresse, que vous obtiendrez ce que vous voudrez, mais ça ne suffit pas. Il vous faut passer à l'action. Peut-être réussirez-vous—ne serait-ce là que le seul résultat obtenu—à exercer des pressions sur les sociétés pour qu'elles ralentissent la hausse de leurs prix. Elles songent aujourd'hui à étendre leur monopole en ce domaine. Lorsque vous aurez fini cette étude, il sera trop tard, la loi sera déjà changée.

Monsieur le président, le sénateur Sparrow m'a demandé de présenter une motion de sorte que nous puissions prendre des mesures avant les vacances d'été. Je propose donc que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts présente un rapport au Sénat et ce, avant les vacances d'été de 1985, sur ses conclusions et recommandations concernant la conservation des sols, plus particulièrement en ce qui a trait aux herbicides.

**Le président:** Pourriez-vous expliquer la motion? Nous avons déjà un rapport sur la conservation des sols.

**Le sénateur Steuart:** Mais, d'après ce que je comprends, nous n'avons pas de rapport sur ce point précis. Le rapport est général. Je pense que nous devrions produire un rapport sur cette question précise. Puisque vous avez rédigé la motion, aimeriez-vous nous dire quelques mots, sénateur Sparrow?

**Le président:** J'aimerais avoir un peu plus de détails sur ce que vous avez l'intention de faire. Voulez-vous produire un rapport sur les conclusions que nous avons tirées jusqu'à maintenant?

**Le sénateur Sparrow:** Oui, monsieur le président, tous les témoins qui ont comparu devant le comité des herbicides nous ont présenté des recommandations. Pour leur donner des munitions, nous pourrions faire rapport au Sénat, des conclusions de nos audiences, sans plus. Je ne vous dis pas ce qu'il faudrait inclure dans le rapport, mais je pense que nous pourrions en venir à une entente avec vous et les autres témoins qui ont comparu devant le Comité pour parler des pesticides. On veut simplement exposer la question sous une autre forme, c'est tout. Il ne s'agirait pas à proprement parler d'un rapport d'enquête, mais simplement d'un rapport au Sénat, lequel figurerait au procès-verbal.

**Le président:** Je me pose de sérieuses questions après avoir entendu les témoins et je me demande à quel moment peut intervenir Consommation et Corporations. Pourquoi le prix varie-t-il? On peut payer 23 fois moins cher un produit qu'un autre qui lui soit comparable. Ne devrions-nous pas avoir plus de renseignements à ce sujet avant de présenter un rapport? Il



[Text]

somewhere. I don't know why it has happened that way and nobody has done anything about it.

**Senator Le Moyne:** Maybe we could put names on things. I have the feeling that you are the victim of a corporate conspiracy and it should be in the record. Do you agree with that feeling.

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, I understand that these companies are allowed to do that under the law. They are allowed to recover their costs. So right now that is my understanding.

**Senator Argue:** They are allowed to sell at any price they can get. It is not just recovering their costs. They will charge \$100 an acre for chemicals, if they can get somebody to pay for it.

**Mr. Penner:** Because, senator, there is absolutely no competition allowed during that time period.

**Senator Argue:** Well, that is the point, and I just want that to be clear. The sky is the limit, it isn't just recovering their costs. There is no control. Period. If I might say so, Mr. Chairman, I think we could agree on somethings. We could agree that this is an important issue. We could agree that the costs of herbicides from the standpoint of the food producers is high; that the high cost of herbicides is a threat to the soil resources of this country. That is what you have been telling us today and that is in our report and we all agree with that. Then you could say that in the opinion of the Senate committee the government should consider the advisability—and those are careful words. Then the government either reads the report or does not, but you put it in those careful terms—the advisability of taking immediate action with the objective of bringing down the prices by considering compulsory licences and so on, and by considering joint action by the provincial governments in conjunction with the federal government. Those kinds of generalities could be put in that kind of submission, I suggest, without embarrassing the government. The government receives submissions all the time. You will never mount the lobby that the old age pensioners are mounting, so don't worry about that; but you have to mount something, because the lobby is on the other side. I can tell you that. I have seen it. The lobbies are here all the time. It is a matter of what you do to get some strength in your lobby, and you have some power in this committee, I submit.

**Senator Perrault:** Speaking of lobbies and the numbers of people who make up lobbies, how many farmers in North America—perhaps we can get the figure for Canada and the United States on a percentage basis—use herbicides and other chemicals and substances designed to promote greater crops and, at the same time, conserve this precious heritage of soil? There must be an enormous potential lobby there.

**Mr. McCutcheon:** I have some numbers in my briefcase about how it is occurring.

[Traduction]

y a quelque chose qui cloche quelque part. Je ne sais vraiment pas pourquoi une telle situation s'est produite et pourquoi personne n'a rien fait pour enrayer le problème.

**Le sénateur Le Moyne:** Peut-être pourrions-nous vraiment trouver les coupables. J'ai l'impression que l'on est victime de la conspiration des grandes sociétés et que cela, on devrait le mentionner au compte rendu. N'êtes-vous pas d'accord?

**M. Penner:** Monsieur le président, je crois que la loi permet aux sociétés d'agir ainsi, qu'elles ont droit de recouvrer leurs coûts.

**Le sénateur Argue:** Elles ont droit de vendre leurs produits au prix qu'elles peuvent obtenir. Il ne s'agit pas seulement de recouvrer leurs coûts. Si elles demandent 100 \$, par exemple, elles vont trouver preneur.

**M. Penner:** Parce que, sénateur, les sociétés n'ont eu absolument aucune concurrence durant cette période.

**Le sénateur Argue:** C'est là l'aspect important de la question, et je veux qu'il ne subsiste aucun doute là-dessus. Elles peuvent augmenter leurs prix comme elles le veulent, il ne s'agit pas seulement de recouvrer leurs coûts. Il n'est pas question de période de contrôle. Si vous me permettez, monsieur le président, je pense que nous pourrions nous entendre sur certains points. Nous pourrions reconnaître que c'est là une question importante, que le coût des herbicides pour les producteurs de denrées est élevé, qu'il constitue une menace aux ressources géologiques du Canada. C'est ce que vous nous avez dit aujourd'hui et c'est ce que contient notre rapport et nous sommes tous d'accord là-dessus. Puis, nous pourrions dire que le comité sénatorial estime que le gouvernement devrait songer... et je pèse mes mots. Le gouvernement lira notre rapport ou non, on peut rédiger un rapport en termes soignés, choisis, dans lequel sera évoquée l'opportunité de prendre des mesures immédiates pour faire baisser le prix des produits chimiques en songeant à obliger les compagnies à détenir une licence, entre autres mesures; en outre, le gouvernement devrait envisager de travailler de concert avec les gouvernements provinciaux. Je pense que ce genre de généralités pourrait être intégré dans un rapport sans pour autant embarrasser le gouvernement. Le gouvernement entend constamment des exposés. Ce lobbisme ne sera aucunement comparable à celui que sont en train d'orchestrer les personnes âgées, donc ne vous en faites pas. Il faut cependant répondre aux pressions exercées par l'adversaire. Je peux vous en assurer, j'ai déjà vu ce qui se passe. Les lobbistes sont toujours ici. C'est ce qu'il faut faire pour vraiment donner de la force à votre organisme, et le Comité a aussi un certain pouvoir.

**Le sénateur Perrault:** En parlant des lobbistes, combien d'agriculteurs en Amérique du Nord—peut-être pouvons-nous obtenir les chiffres pour le Canada et les États-Unis en pourcentage—utilisent des herbicides et d'autres produits chimiques de même que des substances qui sont censées faciliter les récoltes et en même temps préserver cet héritage précieux qu'est le sol? Je pense qu'il doit y avoir beaucoup de lobbisme qui se fait dans ce domaine.

**M. McCutcheon:** J'ai certaines données dans ma mallette.

## [Text]

**Senator Perrault:** It must be virtually 100 per cent. A progressive farmer would certainly use some form of herbicide or chemical every year.

Another observation I would like to make is that the testimony that we have heard this afternoon was truly profound. I am astounded by the fact that in 3,000 days the earth will have lost 5 per cent of its top soil, because that means that in less than 200 years the world will have become the late planet earth from the standpoint of agricultural land able to sustain a population which is expanding at an incredibly fast rate.

Can the witnesses tell us whether any testimony has been presented to the Food and Agriculture Organization of the United Nations pointing out the necessity of making these substances available at low cost in all of the countries of the world where top soil is blowing away regularly year after year? Look at the situation in northern Africa. Top soil is blowing away because the supporting vegetation has just been pulled out and trees are being cut down thus contributing to this cycle of drought and disaster.

I find from the testimony presented today that this can have a measureable effect in preserving the heritage of productive top soil to such an extent that this should be a matter of world concern. Certainly, the nations of the world and the United Nations would not say that we are going to sacrifice millions of lives so the chemical companies can make these allegedly inordinately high profits. It was suggested by Senator Le Moine that we should, in effect, condemn the corporations. I think that we should hear their side of it before we subscribe to those words. The evidence presented today was very disturbing.

**The Chairman:** We are going to have to do a pre-study on three or four bills before the end of the month. I am just wondering what the time factor will be. Should we give an opportunity to the corporations who are producing this?

**Senator Perrault:** They have some answering to do, surely.

**The Chairman:** Senator Sparrow, how much information did you get from the corporations in doing this report on herbicides?

**Senator Sparrow:** I believe that there is a hearing scheduled for a week from today with the chemical companies.

**Senator Perrault:** Here we have the incredible situation, Mr. Chairman, that there are some areas in Africa where the average annual wage is \$30 and there is a progressive diminution of the ability of the land to produce food. How in heaven's name are those nations going to be able to afford any herbicides or anything else to stop this disaster taking place on their land? Has anything been done at the United Nations about this?

**Mr. Penner:** One of the dilemmas we are facing in North America is trying to convince the legislators to recognize the surpluses in food stuffs that we currently have on the North American continent. Although there are countries that are suffering and going hungry, there are no means of putting those food surpluses in the right places at the right time so that we can avoid those situations. Therefore, it becomes difficult to convince legislators in Canada, for instance, to take moves to

## [Traduction]

**Le sénateur Perrault:** Ça doit être pratiquement 100 p. 100. Un agriculteur progressiste doit certainement utiliser une certaine forme d'herbicide ou de produit chimique tous les ans.

J'aimerais aussi signaler que le témoignage que nous avons entendu cet après-midi était des plus marquants. Je suis fort troublé de constater que dans 3 000 jours, la terre aura perdu 5 p. 100 de sa couche arable, ce qui veut dire qu'en moins de 200 ans, la terre sera la dernière planète, du point de vue de l'agriculture, qui sera capable de subvenir aux besoins d'une population qui augmente à un rythme incroyablement rapide.

Les témoins peuvent-ils nous dire s'ils ont présenté des exposés à la FAO, cet organisme des Nations unies, pour lui faire part de la nécessité de rendre ces substances disponibles à un coût peu élevé dans tous les pays du monde où la couche arable s'amincit régulièrement d'année en année? Regardez ce qui se passe en Afrique du Nord. La couche arable s'amincit parce que la végétation d'appoint est tout simplement éliminée et que les arbres sont coupés, ce qui contribue à des cycles de sécheresse et de désastre.

Le témoignage que j'ai entendu aujourd'hui me laisse croire qu'une telle mesure peut avoir des effets concrets pour préserver cet héritage de la couche arable productive à un point tel que tous les pays du monde devraient s'en préoccuper. Certes, les pays du monde et les Nations unies ne vont pas dire qu'ils vont devoir sacrifier des millions de vies pour que les sociétés de produits chimiques puissent réaliser ces profits supposément extraordinaires. Le sénateur Le Moine a signalé que nous devrions, en fait, condamner les grandes sociétés. Nous devrions entendre leur point de vue avant de le faire. Le témoignage d'aujourd'hui était très alarmant.

**Le président:** Nous devons effectuer une étude préliminaire de trois ou quatre projets de loi avant la fin du mois. Je me demande quel sera notre emploi du temps. Faudrait-il donner l'occasion aux sociétés de témoigner.

**Le sénateur Perrault:** Elles ont des explications à donner.

**Le président:** Sénateur Sparrow, les sociétés vous ont-elles donné beaucoup de renseignements en ce qui concerne le rapport sur les herbicides?

**Le sénateur Sparrow:** Je crois que les fabricants de produits chimiques doivent témoigner aujourd'hui en huit.

**Le sénateur Perrault:** Nous nous retrouvons dans une situation incroyable, monsieur le président; il existe en Afrique des régions où le salaire annuel moyen des travailleurs est de 30 \$ et où les terres sont de moins en moins productives. Comment ces pays pourront-ils acheter des herbicides ou n'importe quel autre produit pour arrêter ce désastre? Les Nations unies ont-elles pris des mesures à ce sujet?

**M. Penner:** Un des problèmes auxquels il faut faire face en Amérique du Nord est celui de convaincre les législateurs de reconnaître l'existence de surplus alimentaires sur le continent nord-américain. Bien qu'il existe des pays qui souffrent de famine, il n'existe aucun moyen d'utiliser ces surplus au moment opportun pour éviter des situations de ce genre. Par conséquent, il devient difficile de convaincre les législateurs au Canada de prendre, par exemple, des mesures pour nous aider



[Text]

help us conserve our resource. Our resource is the food production resource of this nation. That is where we draw our living from and that is what provides the food stuffs for this earth, although in the past few years we have created surpluses in North America. In the long term the effects that you are describing will be there. If this situation continues we might not in the long term have those surpluses to contend with. I think that attention needs to be paid to the situation now. I do not think it should be 10 or 20 years down the road.

**Senator Perrault:** Has anything been done at the Food and Agricultural Organization to look at the potential of these substances in order to postpone this agricultural doomsday that we appear to be looking at?

**Senator Le Moyne:** Do we think to underline how we were conscious of this statement and how we were conscious of the fundamental role of agriculture? Some of our witnesses, while we were travelling around the country, agreed that due to their code farmers should benefit by a special fiscal and banking system. This is speaking of the long term. Needless to say that was not popular among businessmen, but that is not our concern.

**Senator Argue:** I have a supplementary question. Mr. Penner said he would have trouble with legislators because they see the difficulty of getting markets in the future. I wanted to ask you whether you had had any impression from legislators that they are opposed to action to bring down the prices of herbicides? Surely it is not just a question of producing more grain for the market but is a question of saving producers money so that they can have a net income to feed and clothe their children and send them off to school and not worry about the economics of farming. That is what I was talking about when I referred to difficult markets, because it could back up to interfere with the farmers net income. Did you run into legislators who seemed to be dragging their feet or who were opposed to anything that would bring down the price of chemicals?

**Mr. Good:** I deal with regulators every day and at one time—

**Senator Argue:** I said "legislators". "Legislators" is what Mr. Penner said, not "regulators".

**Mr. Good:** Then I will pass on that question.

**Mr. Penner:** To be quite blunt and honest about that, some of the inquiries that were made to change the Product Specific Registration transpired in the past year or two. Mr. Good's firm was involved in that. It became extremely difficult to convince legislators that those changes needed to be made.

**Senator Argue:** You needed 50 farmers to support you. The farmers will scare the legislators.

**Mr. Good:** If I could make a supplementary comment with respect to the regulators, from my experience as a consultant within your department for several years, I would say that by

[Traduction]

à conserver nos ressources. La production alimentaire constitue la ressource de ce pays. Elle représente notre moyen de subsistance et elle permet de répondre aux besoins alimentaires sur le plan international, bien qu'au cours des dernières années, nous ayons créé des surplus en Amérique du Nord. Les effets que vous décrivez se feront sentir à long terme. Si la situation ne change pas, il se peut qu'à long terme nous n'ayons plus de surplus. Il faut corriger cette situation dès maintenant et non pas dans dix ou vingt ans.

**Le sénateur Perrault:** L'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture a-t-elle pris des mesures pour évaluer le potentiel de ces substances afin d'enrayer un désastre agricole?

**Le sénateur Le Moyne:** Et nous, avons-nous fait valoir dans quelle mesure nous étions conscients de cette situation et du rôle fondamental de l'agriculture? Certains de nos témoins, au cours de nos déplacements au pays, ont soutenu que, en raison de leur situation, les agriculteurs devraient bénéficier d'un système bancaire et fiscal spécial. Il s'agit là d'un projet à long terme. Inutile de dire que les hommes d'affaires ont mal accueilli cette proposition, mais cela ne nous concerne pas.

**Le sénateur Argue:** J'ai une question supplémentaire. M. Penner a dit qu'il aurait des problèmes avec les législateurs parce qu'ils savent qu'il serait difficile de trouver des débouchés dans les années à venir. Je voulais vous demander si les législateurs vous ont donné l'impression qu'ils s'opposaient à l'idée de réduire le prix des herbicides. Il n'est pas question de produire plus de céréales pour le marché mais plutôt d'économiser l'argent des producteurs pour qu'ils puissent bénéficier d'un revenu net grâce auquel ils pourront nourrir et habiller leurs enfants et les envoyer à l'école sans avoir à se préoccuper des principes économiques de l'agriculture. C'est de cela dont je voulais parler lorsque j'ai fait allusion à la difficulté de trouver des débouchés parce que cela pourrait diminuer le revenu net des agriculteurs. Avez-vous rencontré des législateurs qui semblaient peu pressés d'agir ou qui étaient opposés à toute mesure qui aurait pour effet de réduire le prix des produits chimiques?

**M. Good:** Je traite avec les organismes de réglementation tous les jours et à un moment...

**Le sénateur Argue:** J'ai dit les législateurs. M. Penner a parlé des législateurs et non pas des organismes de réglementation.

**M. Good:** Je m'abstiendrai donc de répondre à cette question.

**M. Penner:** Pour être franc, on a demandé au cours des douze ou vingt-quatre derniers mois de modifier le système d'homologation spécifique par produit. La société de M. Good était parmi celles qui ont fait cette demande. Il devenait de plus en plus difficile de convaincre les législateurs que ces changements s'imposaient.

**Le sénateur Argue:** Vous aviez besoin de l'appui de 50 agriculteurs. Ils réussirent à faire peur aux législateurs.

**M. Good:** Je voudrais faire une observation supplémentaire concernant les organismes de réglementation. J'ai travaillé pendant plusieurs années comme conseiller au sein de votre



## [Text]

and large the pesticide regulatory system has been designed, amended and run on the basis of discussion between the industry and the regulators. A year ago, May 1, there was a department/industry meeting on potential changes to PSR. It was the first such meeting I had ever attended at which agricultural producers' representatives were present. In fact, one gentleman who was there spoke to this committee several weeks ago.

**Senator Argue:** What was his name?

**Mr. Good:** Actually, there were two gentlemen, Mr. Goudy and Mr. Manikel. They spoke to this committee three or four weeks ago.

Had those two people not raised the issue of the cost of pesticides and the effects of the regulatory system on the availability of pesticides, the amended PSR system would already be in place and it would mean at least 15 years in additional time, if not longer. The review process in fact has been held up by the fact that now, in that year's period, farm organizations have added their voices to the debate. That is the first time in my experience that the farm organizations have in fact changed the course of the debate. But they haven't won it yet.

**Senator Argue:** That is encouraging to hear.

**Mr. McCutcheon:** I should like to respond to the concern you raised about the other countries that are suffering soil degradation. I sympathize with that 100 per cent. In fact, I feel that this is a real opportunity for Canada to show some leadership.

**Senator Perrault:** I agree.

**Mr. McCutcheon:** We have the technology; we have the expertise. Our farmers are very knowledgeable in this area and they can show some leadership, some example. If we had the necessary tools to do the job, I am sure we could lead the way in a worldwide revolution. I look forward to that.

**The Chairman:** Since we have our American friends here, perhaps we could get some information on what is happening in this respect in the U.S.

**Mr. Luther Berntson, Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association:** Mr. Chairman, at the outset I want to commend the Senate on the \*Soil at Risk report. It is an excellent study.

I appreciate having this opportunity to be before the committee. I appreciate the hospitality that I always experience when I come to Canada.

What is being done in this regard in the United States? Really nothing, as far as we know. A resolution did pass the State Legislature asking for a study of the patent protection rights. That resolution was passed practically unanimously by the North Dakota legislature. We promptly received a letter from the head of the patent office stating that if we messed with the patent laws, we would reduce competition. When you start looking at patent laws, you are looking at something

## [Traduction]

ministère. Généralement parlant, le système de réglementation des pesticides a été conçu, modifié et mis en application mais non sans faire l'objet de discussions entre l'industrie et l'organisme. Il y a un an, le 1<sup>er</sup> mai, le ministère a tenu une réunion avec les représentants de l'industrie sur les changements pouvant être apportés au système d'homologation spécifique par produit; c'est la première fois que j'assistais à une réunion ministérielle où il y avait des représentants des producteurs agricoles. En fait, une des personnes qui étaient là a comparu devant le Comité il y a plusieurs semaines.

**Le sénateur Argue:** Qui était-ce?

**M. Good:** En fait, il y avait deux anciens témoins, soit MM. Goudy et Manikel. Ils ont comparu devant le Comité il y a trois ou quatre semaines.

Si ces deux personnes n'avaient pas parlé du coût des pesticides et des effets du système d'homologation sur la disponibilité de ceux-ci, le nouveau système serait déjà en place et il se serait traduit par une prolongation de délai de 15 ans, sinon plus. Le processus de révision, en fait, a été retardé parce que, au cours de cette période, les organisations agricoles ont pris part aux débats. C'est la première fois en fait que les organisations agricoles changent l'orientation du débat. Mais elles ne l'ont pas encore gagné.

**Le sénateur Argue:** C'est encourageant de l'entendre.

**M. McCutcheon:** Je voudrais répondre à la question que vous avez soulevée au sujet des pays où la dégradation des sols pose un problème. Je suis entièrement d'accord avec vous. En fait, je crois qu'il s'agit d'une occasion unique pour le Canada de faire preuve d'initiative.

**Le sénateur Perrault:** J'en conviens.

**M. McCutcheon:** Nous avons la technologie et les compétences voulues. Nos agriculteurs sont très bien informés dans ce domaine et peuvent prendre certaines initiatives. Si nous avions les outils nécessaires pour faire le travail, je suis sûr qu'ils seraient à la tête du mouvement international. C'est avec impatience que j'attends le jour où ils le feront.

**Le président:** Puisque nos amis américains sont ici avec nous, nous pourrions peut-être leur demander de nous expliquer les mesures que les États-Unis ont prises dans ce domaine.

**M. Luther Berntson, Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association:** Monsieur le président, je voudrais tout d'abord féliciter le Sénat pour son excellent rapport intitulé «Nos sols dégradés».

Je suis heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant le Comité. J'apprécie l'accueil qui m'est réservé chaque fois que je viens au Canada.

Que font les États-Unis dans ce domaine? A notre connaissance, absolument rien. L'Assemblée législative de l'État a adopté une résolution pour entreprendre une étude sur les droits de protection des brevets. Cette résolution a été adoptée presque à l'unanimité par l'assemblée législative du Dakota du Nord. Le directeur du Bureau des brevets n'a pas tardé à nous envoyer une lettre dans laquelle il nous disait que toute tentative en vue de modifier les lois sur les brevets risquait de nuire

**[Text]**

almost as sacred as the Fourth of July. I guess in Canada you would say Mother's Day and hockey.

We do not have the power to look at corporate books. We try to be nice guys and convince them that this should be done. We have met with very high officials in the chemical industry but really did not get anywhere. That is an industry that has done a good job in terms of public relations. Most of us farmers have been bought with caps and jackets. It has done an excellent job of public relations. If you go to a farmer and ask him about the patent laws, the reply is: "But, my God, look at the cost to develop these chemicals." The farmer himself will get mad if you talk about shortening the protective period.

So the industry has done a very good job in building its case. We haven't done much beyond this resolution. We are pleased to see that things have gone as far as they have in this country.

In closing, let me say that poor people make poor land and poor land makes poor people.

**The Chairman:** Senator Sparrow, can you give us some guidance in terms of whether or not the Canadian Agricultural Chemicals Association could give us any more insight into what we are struggling with?

**Senator Sparrow:** Certainly that association will give us the side of the industry.

**The Chairman:** We do not want to be put into the situation where someone comes along and says that they were never heard from.

**Senator Sparrow:** Mr. Chairman, you asked earlier if there were sufficient information for a report. From the hearings leading to the "Soil at Risk" report and the hearings since in relation to herbicides, I think we do have sufficient information on our record to prepare a report. Next week when the Canadian Agricultural Chemicals Association appears, we will have the opportunity to get the industry's side of the story, and I think it is important that we hear from the industry. Once we have heard from that association, we will have sufficient information to make a report to the Senate.

That report need be only four or five pages in length, providing some background as to what is happening and a recommendation. We need to get this message across. To do so, we do not have to write a book. We simply have to outline the problem and the solutions. In that way, we will provide the national forum for this particular issue.

I invite you to inquire of our researchers whether they have sufficient time to prepare a report with the information available so that it can be tabled in the Senate before the summer recess. The issue is crucial. We are all aware of that.

When we got into the fields and saw how bad the situation was, we resolved to get our report before the public as soon as possible. That is why we had the report out in five months and not two or three years. The same applies to this issue. If we keep delaying it, we are not going to get at the problem itself.

**[Traduction]**

à la concurrence. Ces lois sont aussi sacrées que le 4 juillet. Au Canada, ce pourrait être la Fête des Mères et le hockey.

Nous n'avons pas le pouvoir d'examiner les livres des sociétés. Nous essayons de les convaincre que cela devrait se faire. Nous avons rencontré des hauts fonctionnaires de l'industrie des produits chimiques, mais sans résultat. L'industrie a accompli du très bon travail dans le domaine des relations publiques. Elle a réussi à amadouer la plupart des agriculteurs. Elle a fait un excellent travail. Si vous demandez à un agriculteur ce qu'il pense des lois sur les brevets, il vous répondra: «Mais bon Dieu, regardez ce qu'il en coûte pour produire ces produits chimiques». L'agriculteur se mettra en colère si vous parlez de réduire la période de protection.

Ainsi, l'industrie a bien réussi à défendre son point de vue. Nous n'avons presque rien fait en dehors de cette résolution. Nous sommes heureux de voir à quel point les choses ont évolué dans ce pays.

Pour terminer, laissez-moi vous dire que les gens pauvres exploitent mal leurs terres et que les terres mal exploitées rendent les gens pauvres.

**Le président:** Sénateur Sparrow, pouvez-vous nous dire si l'Association de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles sera en mesure de nous donner plus de renseignements sur ce problème?

**Le sénateur Sparrow:** L'Association nous donnera certainement le point de vue de l'industrie.

**Le président:** Nous ne voulons pas qu'un groupe nous accuse de ne pas avoir entendu son point de vue.

**Le sénateur Sparrow:** Monsieur le président, vous avez demandé plus tôt si l'on avait suffisamment de renseignements pour préparer un rapport. Les audiences qui ont abouti à la préparation du rapport «Nos sols dégradés» et celles portant sur les herbicides nous ont permis de recueillir suffisamment de renseignements pour rédiger un rapport. La semaine prochaine, lorsque l'Association de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles comparaitra devant le Comité, nous aurons l'occasion d'entendre le point de vue de l'industrie et je crois que cela est important. Nous aurons ensuite suffisamment de renseignements pour présenter un rapport au Sénat.

Il suffit que le rapport contienne quatre ou cinq pages dans lesquelles on explique la situation et formule une recommandation. Il faut communiquer le message. Il n'est pas nécessaire d'écrire un livre pour le faire. Il suffit d'expliquer le problème et d'exposer les solutions. Nous servirons ainsi de tribune nationale pour l'étude de ce problème précis.

Je vous invite à demander à nos chargés de recherches s'ils ont suffisamment de temps pour préparer un rapport avec les renseignements disponibles pour qu'on puisse le présenter au Sénat avant l'intersession d'été. Cette question est extrêmement importante. Nous en sommes tous conscients.

Nous avons pris conscience de la gravité de la situation lorsque nous nous sommes rendus sur place et nous avons décidé de publier notre rapport le plus tôt possible. C'est pourquoi il nous a fallu cinq mois pour le faire, et non pas deux ou trois ans. Il en va de même pour cette question-ci. Si nous prenons



[Text]

I appreciate that the committee is busy on other matters. However, that will always be the case. If we delay matters now with the result that we do not get a final report out until next fall, we will still be tied up. The ideal situation would be to get the report out at this time.

I am not sure that you had a seconder for the motion. If not, I will certainly second the motion.

**The Chairman:** Senator Bielish, please.

**Senator Bielish:** Thank you, Mr. Chairman. As I listened to the witnesses, I was impressed with the facts that they have presented to us. They have put before us figures that they can substantiate. If we can put these facts before the public, that will increase the awareness of this issue on the part of the public. We always hear the complaint that while the researchers have the information, they cannot get it to the farmers. Maybe the farmers are not being listened to. Therein lie two points: first, that we have some facts; and, second, that we need to get the message out. I am not all that concerned about the business end of it. If those figures are correct, the companies haven't a leg to stand on publicly, and certainly the farmers will be in favour of this. Whether they are conventional or no-till farmers, they need the herbicides and pesticides in order to survive.

All we need is to get a really good campaign going.

**The Chairman:** You are, therefore, in support of the motion that the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry submit a report to the Senate prior to the summer recess of 1985 on its findings, conclusions and recommendations on soil conservation as it relates to herbicides?

**Senator Bielish:** Herbicides, pesticides or whatever.

**The Chairman:** I wonder whether we might use more specific wording in this motion. I am just concerned that, through using the words "soil conservation," a response to that motion might be that this committee has already done such a study.

**Senator Bielish:** I was simply trying to say that we have some information here—go with that.

**Senator Argue:** Perhaps we could concentrate on the matter of herbicides, their use or their pricing as it relates to the agricultural economy; in particular, to the problem of soil conservation. In other words, we could make it very general but also specific.

**The Chairman:** What is your view on that, Senator Sparrow?

**Senator Sparrow:** I have no objection to that, Mr. Chairman. I suppose I was trying to restrict the motion so that we would not be dealing with health aspects, pollution problems, and so on. I wanted the motion particularly directed to the soil conservation aspect, and the wording does not matter that much.

[Traduction]

trop de temps, nous n'arriverons pas à nous attaquer au problème même.

Je sais que le Comité étudie également d'autres questions. Toutefois, la situation sera toujours la même. Si nous attendons jusqu'à l'automne prochain pour publier un rapport, nous serons toujours tout aussi occupés. L'idéal serait de publier un rapport dès maintenant.

Je ne sais pas si quelqu'un a appuyé votre motion. Sinon, je le ferai.

**Le président:** Sénateur Bielish.

**Le sénateur Bielish:** Merci, monsieur le président. En écoutant les témoins, j'ai été fort impressionné par les faits qu'ils nous ont présentés. Ils nous ont donné des chiffres qu'ils peuvent justifier. Nous pourrions mieux sensibiliser le public à cette question si nous lui présentons ces faits. On se plaint toujours que les attachés de recherches ont les renseignements voulus mais qu'ils ne peuvent les communiquer aux agriculteurs. On ne prête peut-être pas assez attention à ce qu'ils disent. Nous devons donc obtenir certains faits, et ensuite communiquer le message. Je ne m'inquiète pas de l'aspect commercial. Si ces chiffres sont exacts, les sociétés ne pourront invoquer aucun argument valable et les agriculteurs seront sûrement en faveur de cela. Tous les agriculteurs ont besoin d'herbicides et de pesticides pour survivre.

Nous n'avons besoin que d'une bonne campagne de publicité.

**Le président:** Vous appuyez donc la motion voulant que le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture, des pêches et des forêts soumette un rapport au Sénat avant l'intersession d'été de 1985, rapport qui contiendra ses constatations, ses conclusions et ses recommandations sur la conservation du sol et les herbicides?

**Le sénateur Bielish:** Herbicides, pesticides ou je ne sais plus quoi.

**Le président:** Je me demande si le libellé de la motion ne devrait pas être plus précis. Je crains que si nous employons l'expression «conservation du sol», on risque de nous dire que le Comité a déjà effectué une étude sur ce sujet.

**Le sénateur Bielish:** J'essayais tout simplement de dire que nous avons des renseignements—vous pouvez procéder avec cela.

**Le sénateur Argue:** Nous pourrions peut-être mettre l'accent sur la question des herbicides, leur utilisation ou leur prix en ce qui concerne l'économie agricole et, en particulier, le problème de la conservation des sols. Autrement dit, le libellé pourrait être très général, mais également précis.

**Le président:** Quel est votre avis là-dessus, sénateur Sparrow?

**Le sénateur Sparrow:** Je ne m'y oppose pas, monsieur le président. J'essayais de limiter la motion pour qu'elle ne porte pas sur des questions de santé, de pollution, etc. Je voulais que la motion porte directement sur la conservation des sols; le libellé n'est pas tellement important.



*[Text]*

**Senator Argue:** Perhaps the steering committee could discuss the details with the research people. I am sure that the committee will agree with whatever wording they come up with, as long as it follows those general principles.

**The Chairman:** Ms. Rutherford, how long would it take you to produce the short report?

**Ms. Sally Rutherford, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament:** Mr. Chairman, given the information we have at the moment and having some reasonable idea of what the Canadian Agricultural Chemicals Association will say—I have to speak to them in any case, since they are scheduled to appear next Thursday—I think I could quite easily have a draft report ready for next Thursday or the following Tuesday. It could be distributed to committee members for their perusal and in sufficient time to be discussed and decided upon in the last week of the sitting. It could be presented to the Senate before the summer recess.

**The Chairman:** Is it agreed that the wording of the motion will be subject to the refinement of the steering committee and the research people?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** I believe Senator Bielish is prepared to second the motion. Is that correct?

**Senator Bielish:** I will.

**The Chairman:** Is it the pleasure of honourable senators to adopt the motion as it stands, subject to the refinement of the wording as explained earlier?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Gentlemen, I want to thank you sincerely for coming here today. I apologize again for the delay due to the late sitting of the Senate. We hope that we can be of help to you.

**Mr. Penner:** We sincerely appreciate the time the committee has allotted us, Mr. Chairman.

The committee adjourned.

*[Traduction]*

**Le sénateur Argue:** Le comité de direction pourrait en discuter avec les chargés de recherches. Je suis sûr que le Comité adoptera le libellé qu'ils proposeront, dans la mesure où celui-ci sera conforme à ces principes généraux.

**Le président:** Madame Rutherford, combien de temps faudrait-il pour rédiger un bref rapport?

**Mme Sally Rutherford, attachée de recherches, Service de recherches, Bibliothèque du Parlement:** Monsieur le président, compte tenu des renseignements que nous avons à l'heure actuelle et de ce que dira l'Association de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles—je dois de toute façon communiquer avec elle, puisqu'elle doit comparaître jeudi prochain—je crois que nous pourrions rédiger d'ici jeudi prochain ou le mardi suivant un rapport provisoire qu'on pourrait distribuer aux membres du Comité pour qu'ils puissent l'étudier, en discuter et l'approuver au cours de la dernière semaine de séances. On pourra le soumettre au Sénat avant l'intersession d'été.

**Le président:** Le Comité accepte-t-il que la motion soit libellée par le Comité de direction et les attachés de recherches?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Je crois que le sénateur Bielish est disposé à appuyer la motion. Est-ce exact?

**Le sénateur Bielish:** Oui.

**Le président:** Plaît-il aux honorables sénateurs d'adopter la motion dans sa forme actuelle, sous réserve de la révision de son libellé comme nous l'avons expliqué plus tôt?

**Des voix:** Oui.

**Le président:** Messieurs, je tiens à vous remercier de votre présence aujourd'hui. Encore une fois, je m'excuse de notre retard. Le Sénat a siégé plus tard que prévu. Nous espérons que nous serons en mesure de vous aider.

**M. Penner:** Monsieur le président, nous vous sommes reconnaissants pour le temps que le Comité nous a accordé.

La séance est levée.

## APPENDIX "AGR 13-A"

## PRESENTATION

## ON BEHALF OF

THE MANITOBA-NORTH DAKOTA ZERO  
TILLAGE FARMERS ASSOCIATION

## TO THE

STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE, FISHERIES AND  
FORESTRY

## ENTITLED

HERBICIDE OVERPRICING—A SOIL  
CONSERVATION KILLER

OTTAWA, JUNE 13, 1985

Mr. Chairman and Committee:

The decision of your Committee to continue the inquiry into the factors affecting soil conservation was certainly welcomed by our Association.

The Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmers Association was formally structured in January of 1982. Membership is open to any farmer interested in zero tillage not only from Manitoba and North Dakota but also from the surrounding states and provinces. Presently our farmer membership is approximately 222.

Our mission, if you like, is TO PRESERVE OUR AGRICULTURAL SOIL RESOURCE FOR FUTURE GENERATIONS BY PROMOTING A SYSTEM OF CROP PRODUCTION WHICH DRASTICALLY REDUCES SOIL EROSION AND BUILDS UP ORGANIC MATTER.

To that end, we have been working very hard, in a positive way, doing something tangible to reverse soil degradation. A partial list of our activities include: holding an annual meeting and workshop and producing a 30 minute film about zero tillage. On April 9 of last year, we made a presentation to this committee outlining the many advantages of zero tillage. The benefits which we outlined were:

1. The most effective method of controlling wind and water erosion save putting the land into permanent grass.

2. A very effective method of minimizing pollution by fertilizer, chemicals and soil of our rivers and lakes. (A system that prevents soil erosion, also prevents transfer of fertilizer and chemicals from farm land to rivers and lakes.)

## ANNEXE «AGR 13-A»

## MÉMOIRE

## PRÉSENTÉ AU NOM DE LA

MANITOBA-NORTH DAKOTA ZERO TILLAGE  
FARMERS ASSOCIATION

## ADRESSÉ AU

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET  
DES FORÊTS

## ET INTITULÉ

HERBICIDES TROP CHERS: UN MALHEUR POUR  
LA CONSERVATION DU SOL

OTTAWA, LE 12 JUIN 1985

Monsieur le Président, Mesdames et  
Messieurs les membres du Comité :

Notre association a très bien accueilli la décision, prise par votre Comité, de poursuivre l'étude sur les facteurs qui constituent un danger pour la conservation du sol.

La Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmers Association a été créée en janvier 1982. Peut être membre de cette association tout agriculteur, du Manitoba et du Dakota du Nord, mais aussi des états et des provinces avoisinants, qui s'intéresse à la culture sans labour. Notre association est actuellement composée de 222 agriculteurs.

Notre mission, en quelque sorte, est de PROTÉGER NOTRE SOL EN TANT QUE RESSOURCE AGRICOLE POUR LES GÉNÉRATIONS À VENIR EN ADOPTANT UN SYSTÈME DE PRODUCTION AGRICOLE QUI DIMINUE CONSIDÉRABLEMENT L'ÉROSION DU SOL ET AMÉLIORE L'ACTION DES MATIÈRES ORGANIQUES.

Pour cela, nous avons beaucoup travaillé pour, concrètement, empêcher la dégradation du sol. Nous comptons parmi nos activités : une assemblée et un atelier annuels ainsi que la production d'un film de 30 minutes sur la culture sans labour. Le 9 avril de l'année dernière, nous avons présenté un mémoire à ce Comité, soulignant les nombreux avantages de la culture sans labour :

1. À part la transformation de la terre en prairie permanente, c'est la façon la plus efficace de maîtriser l'érosion entraînée par le vent et l'eau;

2. C'est une façon très efficace de minimiser la pollution de nos rivières et de nos lacs provoquée par les engrais, les produits chimiques et le sol. (Un système qui empêche l'érosion du sol empêche également les engrais et les produits chimiques, utilisés pour les terres agricoles, de contaminer les rivières et les lacs);



3. It will reverse the decline in organic matter.

4. Provide the environment for successful winter wheat production of the prairies.

The disadvantage identified was extra cost. If I may quote from our brief, we said "The main area of concern for those practicing this (zero tillage) system of crop production is to keep it affordable".

It is this concern which we wish to amplify today.

By way of introduction, there are four points we intend to make:

1. Tillage is the underlying cause of most soil degradation.

2. Without tillage, safe and effective herbicides are absolutely essential for weed control.

3. Herbicide overpricing is a soil conservation killer.

4. Herbicides are overpriced because of

(a) Lack of real competition.

(b) Excessive regulation and/or protection  
i.e.

(i) Patent protection for 17 years.

(ii) Extended protection because of Product Specific Registration.

(iii) Closed U.S.-Canada border.

Let's take a look at those points in more detail.

1. Tillage is the underlying cause of most soil degradation.

Many studies have been done to identify the causes of soil degradation. Monoculture has been cited as one cause, but monoculture per se does not cause soil erosion. In fact the soils as we know them were built up by continuous crops of grass or trees. It is the tillage which is necessary to make modern monoculture successful which destroys the protection on the soil surface.

Increased productivity has been implicated as another cause of soil deterioration. Here again, it is the intensive tillage associated with the increased productivity which causes the problem. The increased productivity by itself, creates more residue which provides more protection for the soil surface.

An inadequately protected soil surface has been mentioned as another cause of soil problems. This situation can only result from burning, overgrazing, or tillage. Tillage is by far the biggest culprit.

Summerfallowing has been cited many times as a detrimental practice. But is it? In one dictionary, 'fallow' means: uncultivated, untilled, unsown. If you let the 'fallow' grow up to plants and weeds, it would be all the protection you need to eliminate erosion.

It is the tillage involved with 'black' summerfallow which destroys the protection on the soil surface. Other practices which cause soil erosion are fall plowing, intensive seedbed

3. Elle empêchera l'appauvrissement des matières organiques dans le sol;

4. Elle crée des conditions favorables pour la production hivernale de blé dans les Prairies.

Les dépenses supplémentaires représentent l'inconvénient qui avait été mentionné dans le mémoire dont je me permets de citer un extrait: «La principale préoccupation de ceux qui ont adopté ce système de culture (sans labour) est de faire en sorte qu'il reste accessible financièrement.»

C'est sur cet aspect que nous désirons insister aujourd'hui.

En guise d'introduction, nous voudrions présenter quatre points:

1. Le labour est la cause profonde d'une grande partie de la dégradation du sol.

2. Sans labour, des herbicides efficaces et sans danger sont absolument indispensables pour lutter contre les mauvaises herbes.

3. Les herbicides trop chers sont un malheur pour la conservation du sol.

4. Les herbicides sont trop chers pour plusieurs raisons:

(a) pas de concurrence véritable;

(b) réglementation et (ou) protection excessives;

i.e.

i produits brevetés pendant 17 ans

ii plus grande protection en raison de l'homologation spécifique par produit

iii frontière U.S.A.-Canada fermée

Examinons en détail ces quatre points.

1. Le labour est la cause profonde d'une grande partie de la dégradation du sol.

De nombreuses études ont été menées afin de déterminer les causes de la dégradation du sol. Il s'avère que la monoculture en est une, mais qu'en soi, elle ne provoque pas l'érosion du sol. En fait, les sols sont ce qu'ils sont aujourd'hui à force de culture continue de prairie ou d'arboriculture. C'est le labour, indispensable au succès de la monoculture moderne, qui détruit la couche protectrice à la surface du sol.

L'augmentation de la productivité est un autre facteur de détérioration du sol. Là encore, c'est le labour intensif lié à l'augmentation de la productivité qui crée un problème. Seule, l'augmentation de la productivité augmente la quantité de résidus, ce qui protège davantage la surface du sol.

La mauvaise protection de la surface du sol est également à l'origine de certains problèmes et le résultat de l'écobuage, du pâturage excessif ou du labour. Le labour est, de loin, le plus grand coupable.

La jachère d'été a très souvent été considérée comme une pratique nuisible. Est-ce vrai? Dans un dictionnaire, «jachère» signifie: terre non cultivée, non labourée, non semée. Si on laisse pousser les plantes et mauvaises herbes sur la terre en «jachère», cette simple protection suffit à éliminer l'érosion.

C'est le labour effectué pour la jachère «nue» d'été qui détruit la couche protectrice à la surface du sol. Le labour d'automne, la préparation intensive du lit de semence et la cul-



preparation and clean cultivated row crops. Tillage is the common denominator in all of them.

In fact, at the recent Manitoba Institute of Agrologists annual meeting, Resolution <2 (Appendix A) identifies "excessive tillage as the major underlying cause of soil degradation".

2. Without tillage, safe and effective herbicides are absolutely essential for volunteer crop and weed control.

Work done by the late Henry Friesen, a weed scientist with Agriculture Canada, reveals the damaging effect of weeds. Wild oat counts as low as one plant per square foot reduced flax and wheat yields by 5.7 and 3.2 bu. per acre respectively (Table 1). Counts made by Ag. Canada in Saskatchewan from 1976 to 1979 found there were from 0-53 wild oats per sq. ft.

Field tests done in 1982 by the University of Manitoba showed that volunteer cereals can reduce flax yields one and one-half times as much as wild oats (Table 2).

It has been proven by farm experience that if farmers are to eliminate "excessive tillage" they must use herbicides to achieve satisfactory weed control.

### 3. Herbicide Overpricing—a soil conservation killer.

The evidence clearly indicates that most herbicides are overpriced. For example:

(a) Farm herbicides with patent protection are about ten times more expensive than farm herbicides without patent protection (see Table <3).

(b) Gramoxone and Sweep have exactly the same active ingredient but Gramoxone sells for over twice as much as Sweep on an active ingredient (weed killing power) basis.

(c) Howard A. Schneiderman, head of Monsanto's research division, has been quoted in 'Fortune' magazine (April 30, 1984) as stating that "Roundup and Lasso are the two most profitable agricultural chemicals in the world".

(d) According to a report put out by Merrill Lynch in June of 1983, they claim that "The raw materials in Roundup cost \$2.00 (U.S.) per U.S. gallon". This works out to about 90¢ (Canadian) per pound active ingredient for the raw materials. The Merrill Lynch report also states that Roundup is "amazingly simple to produce chemically". Roundup sells in Canada for about \$31 per pound active ingredient. Using the Merrill Lynch information, we estimate that Roundup should cost about the same as 24D, i.e. \$2.36 per lb. active ingredient.

There is no doubt that herbicides are overpriced and that this overpricing is having a devastating effect on soil conservation.

Dave Lumgair, farmer and former director of our association, had been practicing zero tillage for eight years and at one time cropped 600 acres using the system. This year, he has

ture en ligne provoquent également l'érosion du sol et le labour est le dénominateur commun de toutes ces opérations.

D'ailleurs, lors de la dernière réunion annuelle du Manitoba Institute of Agrologists, la résolution n° 2 (annexe A) dénonçait «le labour excessif comme étant la cause profonde principale de la dégradation du sol».

2. Sans labour, des herbicides efficaces et sans danger sont absolument indispensables pour lutter contre les mauvaises herbes et les récoltes spontanées.

Les travaux de feu Henry Friesen, malherbologiste au service d'Agriculture Canada, révèlent les effets néfastes des mauvaises herbes. En quantité aussi minime qu'une plante par pied carré, la folle avoine a diminué les rendements de lin et de blé de 5,7 et de 3,2 boisseaux par acre respectivement (tableau n° 1). Des statistiques, établies par Agriculture Canada en Saskatchewan de 1976 à 1979, ont indiqué qu'il y avait entre 0 et 53 plants de folle avoine par pied carré.

Des examens sur le terrain, entrepris en 1982 par l'Université du Manitoba, ont montré que les céréales spontanées pouvaient diminuer les rendements de lin une fois et demie de plus que la folle avoine (tableau n° 2).

L'expérience a montré que si les agriculteurs décident de supprimer «le labour excessif», ils doivent absolument employer des herbicides pour lutter contre les mauvaises herbes de façon satisfaisante.

3. Herbicides trop chers: un malheur pour la conservation du sol.

Les faits indiquent que la plupart des herbicides sont trop chers. Par exemple:

(a) Les herbicides employés pour l'agriculture et protégés par des brevets d'invention sont presque dix fois plus chers que les herbicides qui ne bénéficient pas de cette garantie (voir tableau n° 3);

(b) Gramoxone et Sweep possèdent exactement la même matière active mais Gramoxone se vend plus de deux fois plus cher que Sweep si l'on considère cette matière active (pouvoir de destruction des mauvaises herbes);

(c) M. Howard A. Schneiderman, directeur de la division de la recherche de Monsanto a déclaré dans la revue «Fortune» (30 avril 1984) que «Roundup et Lasso sont les produits chimiques agricoles les plus lucratifs du monde»;

(d) Selon un rapport publié par Merrill Lynch en juin 1983, on affirme que «les matières premières contenues dans Roundup coûtent 2 \$ (U.S.) par gallon (U.S.)», ce qui correspond à 90¢ (Can.) par livre de matière active. Le rapport Merrill Lynch précise également que Roundup est «chimiquement très simple à fabriquer». Au Canada, Roundup est vendu 31 \$ par livre de matière active. En se basant sur les renseignements de Merrill Lynch, nous estimons que Roundup devrait coûter à peu près la même chose que 24D, i.e. 2,36 \$ par livre de matière active.

Il est indéniable que les herbicides sont trop chers et que cela a un effet désastreux sur la conservation du sol.

M. Dave Lumgair, agriculteur et ancien directeur de notre association, a pratiqué la culture sans labour pendant huit ans et il lui est arrivé de cultiver ainsi 600 acres. Cette année, il

zero acres in zero tillage because of excessive herbicide pricing. He said that zero tillage was costing him at least \$10 per acre more than conventional tillage. If his net income happens to be \$20 per acre, the additional cost of conservation tillage would cut his net income in half.

Sid Ransom, retired farmer and conservationist, was made an honorary life member of the Manitoba Institute of Agrologists in recognition of his major contribution to soil and water management. He practiced zero tillage on 100-150 acres for 3 years in the late 1970's but had to go back to conventional tillage because of Roundup costs.

These two farmers are examples of the facts shown by the following statistics.

#### Zero tillage acreage in Manitoba

|             |
|-------------|
| 1978—14,500 |
| 1979—19,770 |
| 1980—21,500 |
| 1981—24,700 |
| 1982—24,700 |
| 1983—19,030 |
| 1984—18,445 |

A survey conducted by Monsanto confirmed the reduction in zero till acreage. The 29 farmers who replied to the survey said their zero till acreage dropped by an average of 13.5% between 1983 and 1984. (This was in spite of a 20% rebate by Monsanto).

Economic studies confirm the rationale behind this abandonment of conservation tillage.

In a study done in 1981 by Roger Chychota, then Farm Management Specialist, Manitoba Agriculture, he found there were savings in machine operating costs, machine depreciation and investment cost, and labour costs, totalling \$9.60 per acre accruing to zero tillage. However members of the Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmers Association find that these savings are offset by an *increase* in chemical costs of \$27.86 per acre if they 'do it right'. (Use enough herbicide to kill *all* weeds.)

A study done by the Lacombe Research Station also found savings for zero till in machine and operating costs of \$18.18/acre but these savings were wiped out by lower yields and higher herbicide costs in the amount of \$36.48 per acre or a penalty of \$18.30 per acre for zero till. This was a five year study (at four locations) and a revealing comment at the conclusion was that if the study was continued the yields could be equalized but the chemical costs would escalate because the weed population was getting out of control at the present rate of herbicide use.

The economic viability of conservation tillage is crucial to its acceptance. If there is an economic incentive, farmers will adopt the practice. There are good examples to illustrate this fact:

n'utilise pas du tout cette méthode parce que les herbicides sont beaucoup trop chers. Il a déclaré que la culture sans labour lui coûtait au moins 10 \$ de plus de l'acre par rapport au labour traditionnel. Si son revenu net est de 20 \$ de l'acre, les coûts supplémentaires du labour destiné à la conservation du sol diminueront son revenu de moitié.

M. Sid Ransom, agriculteur retraité et défenseur de l'environnement, a été nommé membre honoraire à vie du Manitoba Institute of Agrologists en reconnaissance de sa contribution importante dans le domaine de l'exploitation des sols et de l'eau. Vers la fin des années 70, il a pratiqué la culture sans labour sur une superficie de 100 à 500 acres pendant 3 ans mais il a dû revenir au labour traditionnel en raison des prix trop élevés de Roundup.

Ces deux agriculteurs illustrent les faits indiqués dans les statistiques suivantes.

#### Culture sans labour au Manitoba (en acres)

|             |
|-------------|
| 1978—14 550 |
| 1979—19 770 |
| 1980—21 500 |
| 1981—24 700 |
| 1982—24 700 |
| 1983—19 030 |
| 1984—18 445 |

Une enquête menée par Monsanto a confirmé la diminution de la culture sans labour. Les 29 agriculteurs qui ont répondu à l'enquête ont déclaré que leur culture sans labour avait diminué de 13,5 p. 100 en moyenne, de 1983 à 1984 (malgré un rabais de 20 p. 100 accordé par Monsanto).

Des études économiques confirment l'explication de l'abandon du labour destiné à la conservation du sol.

Dans une étude entreprise en 1981, M. Roger Chychota, alors spécialiste en gestion agricole au service d'Agriculture Manitoba, a découvert que la culture sans labour permettait de faire des économies de 9,6 \$ par acre sur les frais d'exploitation et l'amortissement des machines, et sur les frais d'investissement et de main-d'œuvre. Cependant, les membres de la Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmers Association considèrent que ces économies sont neutralisées par une *augmentation* de 27,86 \$ de l'acre pour l'achat des produits chimiques nécessaires à une pratique convenable de la culture sans labour.

Une étude menée par le Centre de recherches Lacombe conclut également que, lorsqu'on pratique la culture sans labour, les économies de 18,18 \$/acre sur les frais d'équipement et d'exploitation sont anéanties par une baisse de rendement et une augmentation des frais d'herbicides de l'ordre de 36,48 \$ par acre, soit une perte de 18,30 \$ de l'acre pour les terres cultivées sans labour. Cette étude, portant sur cinq ans et menée à quatre endroits différents, a notamment conclu que, si l'on poursuivait l'étude plus longtemps, les rendements pourraient être identiques mais les frais de produits chimiques augmenteraient parce que les mauvaises herbes se multipliaient avec le taux actuel d'utilisation des herbicides.

L'adoption du labour destiné à la conservation du sol dépend énormément de sa viabilité économique. Les agriculteurs sont prêts à utiliser cette méthode si on leur propose des conditions



(a) In North Dakota there were 13,000 acres of zero till in 1980 and 338,500 acres in 1984. This increase was due, in no small measure, to the cost share no-till program sponsored by the Soil Conservation Service. Under this program, the government pays the farmer \$20 per acre up to 160 acres to offset the cost of chemicals and other related expense.

(b) In Saskatchewan, there were 404,000 acres of winter wheat planted in 1983. In 1984 there were 1,614,000 acres planted. This is a 400% increase in one year in a small conservative province and it happened because of the *economic* incentive (i.e. higher yield).

The important point to be considered is that if the herbicide cost problem is not resolved, all other government money spent on promoting soil conservation will be money down the drain. For example the new thrust of PFRA into soil conservation would be an exercise in futility.

4. Herbicides are overpriced because of a lack of real competition.

The chemical manufacturers are openly pursuing a marketing policy of 'pricing to value'. In layman's terms, this means 'charging all the traffic will bear'. An illustration of this 'pricing to value' policy is the fact that we pay 40% more for Roundup in Canada than they do in Australia. (Australian price \$16-\$18/litre; Canadian price \$23-\$25/litre). The traffic won't 'bear' as much in Australia, so they don't charge as much. The irony of the situation is that we are 9,000 miles closer to the plant that makes the stuff. If electricity was 'priced to value', we would be paying \$5 per kilowatt for operating room light and 5¢ per kilowatt for home lighting. They are able to 'price to value' because they have a monopoly on the product by virtue of the patent. They have a monopoly without any of the controls which regulate a public utility or marketing board.

Some people will claim that given enough freedom, herbicide manufacturers will develop competitive products which will bring down the price. This has not been the case in regard to wild oat herbicides. Table 4 shows that as each new product was introduced, it was priced at a premium over the old product. The system is not working the way it was intended.

The only way to provide more competition is to create the legislative framework to make it possible. To this end, the Federal Government should, without delay, do three things:

1. Establish a commission of inquiry (with power to look at account books) to investigate the cost-pricing of farm chemicals and make recommendations to parliament regarding pricing, length of patents and associated legislation.

2. Address the duplication and delay which is inherent in the 'Product Specific Registration' (P.S.R.) policy. Farmers want and need safe herbicides. We want them because we are con-

économiques intéressantes. De très bons exemples illustrent cette situation:

a) Au Dakota du Nord, on comptait 13 000 acres de culture sans labour en 1980 par rapport à 338 500 acres en 1984. Cette augmentation s'explique, en grande partie, par la mise en œuvre d'un programme de partage des frais par le Service de conservation des sols. En vertu de ce programme, le gouvernement accorde à l'agriculteur 20 \$ de l'acre jusqu'à concurrence de 160 acres afin de compenser les dépenses en produits chimiques et autres dépenses connexes.

b) En Saskatchewan, 404 000 acres de blé d'hiver ont été plantés en 1983, et 1 614 000 en 1984. Cela représente une augmentation de 400 p. 100 en un an, dans une province conservatrice avec un petit «c», et cela s'est produit grâce à des conditions économiques intéressantes (i.e. rendement plus important).

Il est important de savoir que si le problème des prix des herbicides n'est pas résolu, tous les fonds du gouvernement qui seront consacrés à encourager la conservation du sol seront gaspillés. Par exemple, la campagne de l'ARAP en faveur de la conservation du sol serait futile.

4. Les herbicides sont trop chers parce qu'il n'existe pas de véritable concurrence.

Les fabricants de produits chimiques continuent d'afficher ouvertement leur politique commerciale d'établissement des prix «en fonction de l'importance du produit». Pour le profane, cela signifie «imposer le maximum». Le fait que nous payons pour Roundup 40 p. 100 de plus au Canada qu'en Australie illustre bien cette politique. (16 à 18 \$ le litre en Australie; 23 à 25 \$ le litre au Canada). Le marché australien ne permet pas davantage, alors ils n'en demandent pas autant. Le comble cependant est que nous sommes 9 000 miles plus près de l'usine qui fabrique ce produit. Si le prix de l'électricité était «en fonction de l'importance du produit», nous payerions 5 \$ le kilowatt pour une salle d'opération et 5¢ le kilowatt pour une maison. Ils peuvent fixer le prix «en fonction de l'importance du produit» parce qu'ils ont le monopole du produit grâce au brevet d'invention. Non seulement ils ont le monopole mais, en plus, ils ne sont soumis à aucun contrôle comme peuvent l'être une régie des services publics ou un office de commercialisation.

Certaines personnes prétendent que si l'on accorde suffisamment de liberté aux fabricants d'herbicides, ceux-ci inventeront des produits compétitifs qui feront baisser les prix. Ça n'a pas été le cas pour les herbicides destinés à lutter contre la folle avoine. Le tableau n° 4 montre qu'à chaque fois qu'un nouveau produit était mis sur le marché, son prix était supérieur à celui de l'ancien. Ce système ne fonctionne pas de la façon prévue.

La seule façon d'augmenter la concurrence est d'établir un cadre juridique nécessaire. À cet effet, le gouvernement fédéral devrait, sans tarder, intervenir sur trois points:

1. Établir une commission d'enquête (ayant le pouvoir de vérifier les livres comptables) qui étudie l'établissement des prix des produits chimiques destinés à l'agriculture et fait des recommandations au parlement en ce qui concerne les prix, la durée des brevets et la législation qui s'y rapporte.

2. Se pencher sur le problème de la répétition et des délais d'attente inhérents à la politique relative à l'homologation spécifique par produit. Les agriculteurs veulent des herbicides qui



cerned about the welfare of the consumer of our products (we are consumer too) and we also need safe herbicides because we are the ones who would suffer the consequences from contact with the concentrated product. Simply duplicating tests as required under P.S.R. does not enhance safety. It only adds to costs directly through redundant testing and indirectly through delay of competition in the marketplace.

3. Institute a compulsory licensing system into the agricultural chemical industry, similar to that already in effect in the pharmaceutical industry. In our opinion this policy would have a lot of merit in the farm pesticide industry. At the present time, the agricultural pesticide manufacturers are answerable to no one (price-wise), even though they hold a monopoly on the product as long as the patent is in effect. This situation may be at odds with the public interest as far as soil conservation is concerned. A system of 'licenses to copy' would be self regulatory in that it would prevent price gouging through competition but at the same time it would reward the innovative scientists for their inventions and provide money for additional research. The Eastman Commission has recently endorsed that system as meeting the needs of both the manufacturer and the consumer.

The herbicide manufacturers will argue that there must be the potential to earn large profits in order to encourage the investment which is required to develop a new herbicide. By their estimates this requires 40 million. At the current rate of Roundup sales, Monsanto gets their 40 million back in 24 days, and it's another 2,000 days before the patent expires. Given present P.S.R. requirements, it will be a total of 3,000 days before another source could enter the market. We certainly believe that herbicide manufacturers should be free to make a reasonable profit but we also believe that free enterprise should not provide the fox free access to the chicken coop.

A very wise person in the Book of Proverbs wrote: "Where there is no vision, the people perish".<sup>1</sup> That saying is just as true today as it was in biblical times.

In our Association, we have a vision. We envision the day when those leopard spots or bare knolls will begin to cover with new top soil, that the 'summer snow' of salinity will begin to disappear, that the ditches will no longer gather topsoil and that the rivers and streams will no longer be laden with dirt and nutrients.

We surmise that your Committee shares this vision. It will require some tough decisions and assertive action in order to make this vision materialize.

ne sont pas dangereux, et ils en ont besoin. Nous nous préoccu-  
pons en effet du bien-être des consommateurs qui utilisent nos  
produits (nous sommes consommateurs nous aussi) et nous  
avons également besoin d'herbicides non dangereux parce que  
nous serions les premières victimes si nous étions en contact  
avec le produit concentré. La répétition des tests exigée en  
vertu de la politique relative à l'homologation spécifique par  
produit ne suffit pas à améliorer la sécurité. Elle ne fait  
qu'augmenter les frais, directement, en répétant des tests, et  
indirectement, en retardant la concurrence commerciale.

3. Établir un système de permis obligatoire dans l'industrie  
des produits chimiques agricoles, semblable à celui qui est déjà  
en vigueur dans l'industrie pharmaceutique. À notre avis, cette  
politique serait très favorable à l'industrie des pesticides utili-  
sés en agriculture. En ce moment, les fabricants de pesticides  
agricoles n'ont de compte à rendre à personne (en ce qui con-  
cerne les prix), alors qu'ils détiennent le monopole du produit  
tant que le brevet d'invention est en vigueur. Cette situation est  
incompatible avec l'intérêt public quant à la conservation du  
sol. Un système de «permis de reproduction» rétablirait l'équili-  
bre en ce sens qu'il empêcherait, grâce à la concurrence, que  
les prix soient exorbitants, tout en récompensant les scientifi-  
ques pour leurs nouvelles inventions et en fournissant des fonds  
pour poursuivre les travaux de recherche. La Commission de la  
région de l'Est du Manitoba s'est récemment prononcée en  
faveur de ce système qui répond à la fois aux besoins du fabri-  
cant et du consommateur.

Les fabricants d'herbicides considèrent comme impératives  
les possibilités de faire de grands profits si l'on veut stimuler  
les investissements nécessaires à l'invention d'un nouvel herbi-  
cide. Selon eux, cela exige la somme de 40 millions de dollars.  
Si l'on tient compte du volume actuel des ventes de Roundup,  
Monsanto récupère ses 40 millions en 24 jours, et il reste  
encore 2 000 jours avant l'expiration du brevet. Étant donné  
les conditions de l'HSP, il faudrait attendre un total de 3 000  
jours avant qu'un nouveau produit soit lancé sur le marché.  
Nous pensons vraiment que les fabricants d'herbicides  
devraient avoir la liberté de faire des profits raisonnables mais  
nous pensons également que la liberté d'entreprise ne devrait  
pas permettre au loup d'entrer librement dans la bergerie.

Quelqu'un de très sage a écrit dans le Livre des Proverbes:  
«Faute de vision, le peuple vit sans frein.» Cette maxime est  
aussi vraie aujourd'hui qu'elle l'était dans les temps bibliques.

Les membres de notre association ont une certaine vision de  
l'avenir. Nous envisageons le jour où ces «taches de léopard» ou  
buttes sans végétation commenceront à se couvrir d'une nou-  
velle couche fertile, où la «neige d'été» provoquée par la salinité  
du sol commencera à disparaître, où les fossés ne recueilleront  
plus le sol de la couche arable et où les rivières et cours d'eau  
ne seront plus encombrés de poussière ni de substances nutriti-  
ves.

Nous émettons l'hypothèse que les membres de votre Comité  
partagent cette vision de l'avenir qui exigera de prendre des  
décisions fermes et d'agir efficacement afin de la transformer  
en réalité.

<sup>1</sup> Proverbs 29:18.

<sup>1</sup> Livre des Proverbes 29:18

**Manitoba Institute of  
AGROLOGISTS**

5 - 1767 Portage Avenue  
Winnipeg, Manitoba R3J 0E7  
Telephone 889-7225

AGRICULTURAL INSTITUTE OF CANADA

**ANNEX "A"**

May 31, 1985

Resolutions — 35th Annual Meeting of The Manitoba Institute of Agrologists  
April 12 & 13, 1985 — Delta Winnipeg, Winnipeg, Manitoba

**Resolution #2 — Reduced Tillage Systems of Crop Production**

WHEREAS the Environment and Policy Committee of M.I.A. have been asked to comment on the A.I.C. brief on soil and water conservation presented to the Senate Committee and have determined that excessive tillage is the major underlying cause of soil degradation,

THEREFORE, BE IT RESOLVED that M.I.A. make representation to A.I.C., the federal and provincial governments to encourage and expedite the research into, and adoption of, reduced tillage systems of crop production.

Moved: R. K. Smith

Seconded: R. A. Bradley

Carried.

**Resolution #3 — Pest and Weed Management System**

WHEREAS reduced tillage systems of crop production require a shift towards various levels of pesticide use by the primary producer,

AND WHEREAS the use of pesticides must be economically competitive and environmentally safe to make reduced tillage more acceptable,

AND WHEREAS inordinate registration procedures only increase the cost of the pesticide to the farmer user, THEREFORE, BE IT RESOLVED that the M.I.A. make representation to the federal government to remove any duplication in the registration and licensing process for farm pesticides,

BE IT FURTHER RESOLVED that the federal and provincial agriculture departments promote increased research into an integrated pest and weed management system which may ultimately reduce the requirement for pesticides in a reduced tillage system.

Moved: R. C. McNabb

Seconded: S. A. Chambers

Carried.

Table 1  
Effect of wild oat populations on yield  
Loss when weed-free yield is 30 bu/ac.

| W.O./m <sup>2</sup> * | Wheat | Barley | Rape  | Flax  |
|-----------------------|-------|--------|-------|-------|
|                       | bu/ac | bu/ac  | bu/ac | bu/ac |
| 0                     | 0     | 0      | 0     | 0     |
| 11                    | 3.2   | 2.2    | 2.4   | 5.7   |
| 22                    | 4.5   | 3.1    | 3.4   | 8.1   |
| 32                    | 5.6   | 3.8    | 4.2   | 9.9   |
| 54                    | 7.2   | 4.9    | 5.4   | 12.7  |
| 75                    | 8.5   | 5.8    | 6.4   | 15.1  |
| 108                   | 10.2  | 6.9    | 7.7   | 18.0  |
| 161                   | 12.5  | 8.5    | 9.4   | 22.1  |
| 215                   | 14.4  | 9.8    | 10.9  |       |

\*For the sake of comparison 11 wild oats per square meter is the same as 1 wild oat per square foot.

Source : the late Henry Friesen, weed scientist, Ag. Canada.

Table 2

Studies prove volunteer cereals more competitive than wild oats

In 1982, University of Manitoba field tests showed how seriously volunteer cereals affected flax yields. The results were startling: as few as 7 volunteer wheat or barley plants per square metre caused significant losses in broadleaf crops. Growers have long considered wild oats to be the most economically devastating grass weed. But equal numbers of volunteer cereals proved to be one and a half times more competitive than wild oats.

| Grass Weed       | Density             | Loss in<br>Flax Yield |
|------------------|---------------------|-----------------------|
| Volunteer wheat  | 7 plants/qu. metre  | 25 %                  |
|                  | 15 plants/sq. metre | 40 %                  |
|                  | 30 plants/sq. metre | 43 %                  |
| Volunteer barley | 7 plants/sq. metre  | 30 %                  |
|                  | 15 plants/sq. metre | 35 %                  |
|                  | 30 plants/sq. metre | 51 %                  |
| Wild oats        | 7 plants/sq. metre  | 15 %                  |
|                  | 15 plants/sq. metre | 23 %                  |
|                  | 30 plants/sq. metre | 33 %                  |



Table 3

| <u>Herbicide</u>                            | <u>Container</u> | <u>% Active</u> | <u>Price<br/>Per Container</u> | <u>Price<br/>per Lb. Active</u> |
|---------------------------------------------|------------------|-----------------|--------------------------------|---------------------------------|
| Herbicides without Patent Protection        |                  |                 |                                |                                 |
| 24D Amine                                   | 20 liter         | 50              | 52.00                          | 2.36                            |
| MCPA Amine                                  | 20 l             | 50              | 74.00                          | 3.36                            |
| TCA                                         | 25 Kg            | 85              | 100.00                         | 2.13                            |
| Dalapon                                     | 25 Kg            | 74              | 133.00                         | 3.26                            |
| Atrazine                                    | 10 l             | 50              | 40.50                          | 3.67                            |
|                                             |                  |                 |                                | Ave. 2.96                       |
| Herbicides with Patent Protection           |                  |                 |                                |                                 |
| Banvel                                      | 10 l             | 40              | 157.70                         | 17.88                           |
| Torch DS                                    | 20 l             | 45              | 330.00                         | 16.63                           |
| Hoegrass ES                                 | 20 l             | 28.4            | 244.00                         | 19.49                           |
| Poast                                       | 14 l             | 18.4            | 360.90                         | 63.54                           |
| Roundup                                     | 10 l             | 35.6            | 242.00                         | 30.83                           |
|                                             |                  |                 |                                | Ave. 29.67                      |
| Specialty Herbicides with Patent Protection |                  |                 |                                |                                 |
| Lontrel                                     | 4 l              | 20              | 205.00                         | 116.24                          |
| Glean                                       | 1/2 l            | 75              | 320.00                         | 387.07                          |

The above are competitive prices charged by a local dealer 'in season' 1984.

Table 4

## Wild Oat Herbicides Used On Wheat

| <u>Product</u> | <u>Year First<br/>Recommended<br/>For Use</u> | <u>Cost Per<br/>Acre 1979</u> | <u>Price Per<br/>Acre 1985</u> | <u>Percent<br/>Change</u> |
|----------------|-----------------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------|
| Carbyne        | 1960                                          | \$ 5.16                       | \$ 6.66                        | + 29                      |
| Avadex BW      | 1963                                          | 6.94                          | 10.78                          | + 55                      |
| Avenge         | 1974                                          | 9.38                          | 13.05                          | + 39                      |
| Mataven        | 1976                                          | 10.75                         | 12.78                          | + 19                      |
| Hoe-Grass      | 1976                                          | 10.80                         | 15.13                          | + 40                      |

Source : Man. Dept. of Agriculture.

**Manitoba Institute of  
AGROLOGISTS**

1767, avenue Portage, bureau 5  
Winnipeg (Manitoba)  
Téléphone 889-7225

AGRICULTURAL INSTITUTE OF CANADA

**ANNEXE «A»**

le 31 mai 1985

Résolutions — 35<sup>e</sup> réunion annuelle du Manitoba Institute of Agrologists  
12 et 13 avril 1985 — Delta Winnipeg, Winnipeg (Manitoba)

**Résolution #2 — Systèmes de culture à moindre labour**

SACHANT QU'il a été demandé au Comité du MIA chargé de l'environnement et de la politique de commenter sur l'exposé de l'IAC, consacré à la conservation du sol et de l'eau et présenté au Comité sénatorial, et que celui-ci considère que le labour excessif est la cause profonde principale de la dégradation du sol,

IL EST DÉCIDÉ QUE le MIA fera des recommandations auprès de l'IAC et des gouvernements fédéral et provincial afin d'intensifier et de faire avancer les recherches dans le domaine et pour l'adoption des systèmes de culture à moindre labour.

Proposée par : R. K. Smith

Appuyée par : R. A. Bradley

Adoptée

**Résolution #3 — Système de gestion des pesticides et des herbicides**

SACHANT QUE les systèmes de culture à moindre labour exigent l'utilisation, à divers degrés, de pesticides par le principal producteur,

ET SACHANT QUE l'utilisation de pesticides doit être rentable du point de vue économique et sans danger pour l'environnement, afin de rendre le système de culture à moindre labour plus acceptable,

ET SACHANT QUE les excès dans le domaine de l'enregistrement ne font qu'augmenter les frais de pesticides que l'agriculteur doit payer,

IL EST DÉCIDÉ QUE le MIA fera des recommandations auprès du gouvernement fédéral afin de supprimer toute répétition en ce qui concerne l'enregistrement et les permis exigés pour les pesticides employés en agriculture,

IL EST ÉGALEMENT DÉCIDÉ QUE les ministères fédéral et provincial de l'agriculture doivent chercher à encourager les travaux de recherche pour établir un système complet de gestion des pesticides et des herbicides qui finirait par diminuer l'utilisation systématique de pesticides pour la culture à moindre labour.

Proposée par : R. C. McNabb

Appuyé par : S. A. Chambers

Adoptée.

Tableau n° 1

Conséquence de la population de folle avoine sur le rendement  
Perte lorsque le rendement sans mauvaises herbes est de 30 boisseaux/acre

| Folle avoine/m <sup>2</sup> * | Blé         | Orge        | Colza       | Lin         |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                               | boiss./acre | boiss./acre | boiss./acre | boiss./acre |
| 0                             | 0           | 0           | 0           | 0           |
| 11                            | 3,2         | 2,2         | 2,4         | 5,7         |
| 22                            | 4,5         | 3,1         | 3,4         | 8,1         |
| 32                            | 5,6         | 3,8         | 4,2         | 9,9         |
| 54                            | 7,2         | 4,9         | 5,4         | 12,7        |
| 75                            | 8,5         | 5,8         | 6,4         | 15,1        |
| 108                           | 10,2        | 6,9         | 7,7         | 18,0        |
| 161                           | 12,5        | 8,5         | 9,4         | 22,1        |
| 215                           | 14,4        | 9,8         | 10,9        |             |

\*À titre de comparaison, 11 plants de folle avoine par mètre carré équivaut à 1 plant de folle avoine par pied carré.

Source : le feu Henry Friesen, malherbologiste, Agr. Canada.

Tableau n° 2

Des études révèlent que les céréales spontanées sont plus néfastes que la folle avoine.

En 1982, des travaux de recherche entrepris sur le terrain par l'Université du Manitoba ont montré à quel point les céréales spontanées nuisaient aux rendements de lin. Les résultats sont surprenants : une quantité aussi minime que 7 plantes spontanées de blé ou d'orge par mètre carré a entraîné de lourdes pertes dans les récoltes de plantes à larges feuilles. Les exploitants ont considéré pendant longtemps que la folle avoine était la mauvaise herbe la plus dévastatrice du point de vue économique. Mais à quantité égale, les céréales spontanées se sont avérées une fois et demie plus nuisibles que la folle avoine.

| Mauvaise herbe | Densité                  | Perte de rendement du lin |
|----------------|--------------------------|---------------------------|
| Blé spontané   | 7 plants/m <sup>2</sup>  | 25 %                      |
|                | 15 plants/m <sup>2</sup> | 40 %                      |
|                | 30 plants/m <sup>2</sup> | 43 %                      |
| Orge spontanée | 7 plants/m <sup>2</sup>  | 30 %                      |
|                | 15 plants/m <sup>2</sup> | 35 %                      |
|                | 30 plants/m <sup>2</sup> | 51 %                      |
| Folle avoine   | 7 plants/m <sup>2</sup>  | 15 %                      |
|                | 15 plants/m <sup>2</sup> | 23 %                      |
|                | 30 plants/m <sup>2</sup> | 33 %                      |



Tableau n° 3

| Herbicide                        | Quantité  | % Matière active | Prix<br>à la quantité | Prix<br>par lb de mat. act. |
|----------------------------------|-----------|------------------|-----------------------|-----------------------------|
| Herbicides non brevetés          |           |                  |                       |                             |
| 24D Amine                        | 20 litres | 50               | 52,00                 | 2,36                        |
| MCPA Amine                       | 20 l      | 50               | 74,00                 | 3,36                        |
| TCA                              | 25 kg     | 85               | 100,00                | 2,13                        |
| Dalapon                          | 25 kg     | 74               | 133,00                | 3,26                        |
| Atrazine                         | 10 l      | 50               | 40,50                 | 3,67                        |
|                                  |           |                  |                       | moyenne 2,96                |
| Herbicides brevetés              |           |                  |                       |                             |
| Banvel                           | 10 l      | 40               | 157,70                | 17,88                       |
| Torch DS                         | 20 l      | 45               | 330,00                | 16,63                       |
| Hoegrass ES                      | 20 l      | 28,4             | 244,00                | 19,49                       |
| Poast                            | 14 l      | 18,4             | 360,90                | 63,54                       |
| Roundup                          | 10 l      | 35,6             | 242,00                | 30,83                       |
|                                  |           |                  |                       | moyenne 29,67               |
| Spécialités herbicides brevetées |           |                  |                       |                             |
| Lontrel                          | 4 l       | 20               | 205,00                | 116,24                      |
| Glean                            | 1/2 l     | 75               | 320,00                | 387,07                      |

Les tarifs susmentionnés sont les prix pratiqués chez un commerçant local «en saison» 1984.

Tableau n° 4

## Herbicides utilisés contre la folle avoine dans le blé

| Produit   | Année où il a<br>été recommandé<br>pour la 1 <sup>re</sup> fois | Prix à<br>l'acre 1979 | Prix à<br>l'acre 1985 | Différence<br>en pourcentage |
|-----------|-----------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------------|
| Carbyne   | 1960                                                            | 5,16 \$               | 6,66 \$               | + 29                         |
| Avadex BW | 1963                                                            | 6,94 \$               | 10,78 \$              | + 55                         |
| Avenge    | 1974                                                            | 9,38 \$               | 13,05 \$              | + 39                         |
| Mataven   | 1976                                                            | 10,75 \$              | 12,78 \$              | + 19                         |
| Hoe-Grass | 1976                                                            | 10,80 \$              | 15,13 \$              | + 40                         |

Source : Agriculture Manitoba











*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

## WITNESSES—TÉMOINS

*From the Canadian Federation of Agriculture:*

Mr. William Hamilton, Associate Executive Secretary.

*De la Fédération canadienne de l'agriculture:*

M. William Hamilton, secrétaire général associé.

*From the Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association:*

Mr. Luther Bernston;  
Mr. Garth Butcher;  
Mr. Jim McCutcheon;  
Mr. Bob McNabb;  
Mr. Gordon McPhee;  
Mr. Don Good, Consultant.

*De la Manitoba-North Dakota Zero Tillage Farmer's Association:*

M. Luther Bernston;  
M. Garth Butcher;  
M. Jim McCutcheon;  
M. Bob McNabb;  
M. Gordon McPhee;  
M. Don Good, conseiller.

*From the Keystone Agricultural Producers:*

Mr. Jack Penner, President.

*De la Keystone Agricultural Producers:*

M. Jack Penner, président.



First Session  
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la  
trente-troisième législature, 1984-1985

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

**Agriculture  
Fisheries and  
Forestry**

*Chairman:*  
The Honourable JACK MARSHALL

Tuesday, June 18, 1985

**Issue No. 14**

**Seventh proceedings on:**

Examination of all aspects of the marketing of fish in  
Canada, and all implications thereof

WITNESSES:  
(See back cover)



**L'Agriculture, des  
pêches et des  
forêts**

*Président:*  
L'honorable JACK MARSHALL

Le mardi 18 juin 1985

**Fascicule N° 14**

**Septième fascicule concernant:**

L'étude de la commercialisation du poisson au Canada  
dans tous ses aspects et répercussions

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

|                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| Bielish               | Phillips           |
| Hays                  | *Roblin (or Doody) |
| Le Moyne              | Sherwood           |
| *MacEachen (or Frith) | Sparrow            |
| Marshall              | Thériault          |
| McGrand               | Thompson           |
| Perrault              | Watt               |

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE  
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Jack Marshall

*Vice-président:* L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

|                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| Bielish               | Phillips           |
| Hays                  | *Roblin (ou Doody) |
| Le Moyne              | Sherwood           |
| *MacEachen (ou Frith) | Sparrow            |
| Marshall              | Thériault          |
| McGrand               | Thompson           |
| Perrault              | Watt               |

*\*Membres d'office*

(Quorum 4)

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, February 6, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Marshall, seconded by the Honourable Senator Bielish:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and report upon all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof;

That the Committee have power to travel from place to place in Canada; and

That the Committee be empowered to engage the service of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative."

**ORDRE DE RENVOI**

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, du mercredi 6 février, 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Marshall, appuyé par l'honorable sénateur Bielish:

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions, et à en faire rapport:

Que le Comité soit autorisé à voyager au Canada; et

Que le Comité soit autorisé à retenir les services des conseillers et du personnel technique, de bureau et autre dont il pourra avoir besoin aux fins de son enquête.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Charles A. Lussier

*Clerk of the Senate*

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 18, 1985  
(18)

## [Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:07 a.m., the Chairman, the Honourable Jack Marshall, presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Bielish, Le Moynes, Marshall, McGrand, Sherwood and Watt. (6)

*Other Senators present:* The Honourable Senators Bonnell, Petten and Steuart (Prince Albert-Duck Lake). (3)

*In attendance:* Mr. Pierre Touchette, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament; Ms. Raine Phythian, Administrative and Research Assistant of the Committee.

*Also in attendance:* The Official Reporters of the Senate.

*Witnesses:**From the Department of External Affairs:*

Mr. D. B. Browne, Director General, Agriculture, Fish and Food Products Bureau;

Mr. R. Horne, Special Projects, Agriculture, Fish and Food Products Bureau;

Mr. Ian Bruce, Fisheries and Fish Products Division.

The Committee continued the examination of all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

Mr. Browne made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

It was agreed,—That the charts presented at today's meeting by Mr. Browne be printed as appendices to this day's Proceedings (*See Appendix "AGR-14-A"*).

At 12:56 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

Diane Deschamps

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 18 JUIN 1985  
(18)

## [Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 h 07, sous la présidence de l'honorable Jack Marshall, président.

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Bielish, Le Moynes, Marshall, McGrand, Sherwood et Watt. (6)

*Autres sénateurs présents:* Les honorables sénateurs Bonnell, Petten et Steuart (Prince Albert-Duck Lake). (3)

*Également présents:* M. Pierre Touchette, attaché de recherche, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement; M<sup>me</sup> Raine Phythian, secrétaire administrative et attachée de recherche pour le Comité.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

*Témoins:**Du ministère des Affaires extérieures:*

M. D. B. Browne, directeur général, Direction générale de l'agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires;

M. R. Horne, Projets spéciaux, de la même Direction;

M. Ian Bruce, Direction des pêches et des produits de pêches.

Le Comité poursuit l'étude de la commercialisation du poisson au Canada dans tous ses aspects et répercussions.

M. Browne fait une déclaration et, avec l'aide des autres témoins, répond aux questions.

Il est décidé,—Que les graphiques présentés à la séance d'aujourd'hui par M. Browne figurent en appendice aux délibérations d'aujourd'hui. (*Voir Annexe «AGR-14-A»*).

A 12 h 56, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:



## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, June 18, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11 a.m. to examine all aspects of the marketing of fish in Canada, and all implications thereof.

**Senator Jack Marshall** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, I should like to deal with an administrative matter before we hear from our witnesses this morning. We were to conduct a pre-study of Bill C-41, to amend the Prairie Farm Assistance Act, but it would appear that that will not be necessary. Therefore, we have cancelled the witnesses who were scheduled to appear before us. I was instructed yesterday that our committee should pre-study bills which were coming before us. However, this bill only involves repeal of an act and it will not be necessary to hear from witnesses. Therefore, we can spend more time hearing from our witnesses from the Department of External Affairs.

I should like to introduce, from the Department of External Affairs, Mr. Dennis B. Browne, Director General, Agriculture, Fish and Food Products Bureau. I am sure we are all anxious to hear what he has to say. Mr. Browne, perhaps you would introduce your colleagues and proceed with your briefing.

**Mr. Dennis B. Browne, Director General, Agriculture, Fish and Food Products Bureau, Department of External Affairs:** I have with me this morning Mr. Ian Bruce, who is a Marketing Officer in the Fisheries Division. Mr. Bruce is with the department on the executive interchange program. He is actually an employee of National Sea Products. He is with us for two or three years to assist us in our program. Next to him is Mr. Ron Horne, who was, until recently, the Director of Fisheries and Fish Products Division, and is now the Manager of Special Projects. This is a position we had to create because of the increased demand placed upon us by the special PEMD fish program and the proposal we had for generic promotion in the United States.

This morning I should like to go through a prepared statement which I think explains what it is we seek to do and how we operate in the department on behalf of the fishing companies. Before doing that, I should situate the division in the department. I have brought some transparencies to help us in this regard.

The first transparency is simply a slide of the departmental organization as it was following the re-organization in September 1983. It is a large, complicated organization, but I would draw your attention to three things. First, at the top, we have three ministers: International Trade; External Affairs; and External Relations.

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 18 juin 1985

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier tous les aspects de la commercialisation du poisson au Canada et toutes ses répercussions.

**Le sénateur Jack Marshall** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, j'aimerais que nous réglions une question administrative avant d'entendre nos témoins de ce matin. Nous devons procéder à une étude préalable du projet de loi C-41 abrogeant la Loi sur l'assistance à l'agriculture, mais il semblerait que ce ne sera pas nécessaire. Nous avons donc décommandé tous les témoins qui devaient comparaître. On m'a appris hier que notre Comité devrait étudier au préalable tous les projets de loi qui lui sont soumis. Comme ce projet de loi ne fait qu'abroger la Loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies, il ne sera pas nécessaire d'entendre de témoins. Nous pouvons donc consacrer plus de temps à l'audition des témoins du ministère des Affaires extérieures.

J'aimerais vous présenter, du ministère des Affaires extérieures, M. Dennis B. Browne, Directeur général de l'agriculture, des pêches et des produits alimentaires. Je suis convaincu que vous êtes tous impatients d'entendre ce qu'il a à nous dire. Monsieur Browne, peut-être pourriez-vous nous présenter vos collègues et poursuivre avec votre mémoire.

**M. Dennis B. Browne, directeur général de l'Agriculture, des pêches et des produits alimentaires, ministère des Affaires extérieures:** Je suis accompagné ce matin de M. Ian Bruce, agent de commercialisation de la Direction des pêches. M. Bruce est détaché auprès du Ministère dans le cadre du Programme de permutation des cadres. Il est actuellement à l'emploi de *National Sea Products*. Il travaillera avec nous deux ou trois ans pour nous aider dans notre programme. À ses côtés, est assis M. Ron Horne qui occupait jusqu'à tout récemment le poste de Directeur des pêches et produits de la pêche. Il occupe maintenant le poste de gestionnaire des projets spéciaux. Nous avons dû créer ce poste en raison de l'effort supplémentaire que nous déployons à l'égard du programme spécial des pêches de la Direction du développement des marchés d'exportation et de la suggestion qu'on nous a faite de promouvoir nos produits aux États-Unis.

Ce matin j'aimerais lire une déclaration qui explique, je l'espère, nos objectifs et le fonctionnement de nos activités au sein du Ministère au nom des entreprises de pêche. Avant de ce faire, je dois situer la Division au sein du Ministère. J'ai apporté quelques diapositives pour nous aider à cet égard.

Sur la première diapositive apparaît tout simplement l'organigramme du Ministère après sa réorganisation en septembre 1983. Il s'agit d'un organigramme complexe, mais j'aimerais attirer votre attention sur trois points. Premièrement, en haut nous avons trois ministres: Commerce extérieure, Affaires extérieures et Relations économiques extérieures.

*[Text]*

Secondly, the major focus of the department appears at the very bottom of the slide, where we have five large branches, each branch under an assistant deputy minister, each responsible for the totality of Canada's bilateral relationship with an area of the world. We have the ADMs, Asia-Pacific; Africa-Middle East; and Europe.

Thirdly, we have a Deputy Minister for International Trade. He has responsibility for the trade development people in each of the geographic bureaus as well as the two branches. He has an ADM for international trade development, and an ADM for economic and trade policy. We are situated in the International Trade Development Branch.

The next slide shows the organization of the International Trade Development Branch. Again, this is the situation after the re-organization in September 1983. It shows an assistant deputy minister who has reporting to him a number of bureaus. There is a Grains Marketing Bureau, a Defence Programs Bureau, an Industries and Resources Bureau, an Export and Marketing Bureau, and, over on the left-hand side, are the Agriculture, Fish and Food Products Bureau and the Fisheries and Fish Products Bureau.

Essentially, within the department, we are situated in the International Trade Development Branch reporting through the Deputy Minister of International Trade to our respective ministers.

Like all government departments, we began with a mandate. In 1983, when they were re-organizing the government, there was a follow-up to the re-organization for economic development, which moved the Grains Marketing Bureau and half of the old Food Branch from ITC to External Affairs. In making that move, the Prime Minister wrote to several ministers and instructed them with respect to various moves to be made in the government. With respect to our tasks, he stated:

These initiatives will give External Affairs leading responsibility for marketing abroad of all Canadian agricultural and food products. In exercising that responsibility I would ask you and your officials to work closely with domestic economic sector departments, notably Agriculture and Fisheries and Oceans, in developing international marketing strategies and also with agencies, such as the Canadian Wheat Board, that have been established to market specific products.

As of 1983, there was in-house sectoral concentration specifically to work with the private sector and with other departments to come up with market development strategies and to assist the private sector in its efforts.

*[Traduction]*

Deuxièmement, le principal objectif du Ministère figure au bas de la diapositive, là où nous avons cinq grands secteurs relevant chacun d'un sous-ministre adjoint et ayant chacun la responsabilité de l'ensemble des échanges bilatéraux du Canada avec une région du globe. Nous avons un sous-ministre adjoint pour le secteur de l'Asie et du Pacifique, un sous-ministre adjoint pour le secteur de l'Afrique et du Moyen-Orient et un sous-ministre adjoint pour le secteur de l'Europe.

Troisièmement, nous avons un sous-ministre du Commerce extérieur, qui est responsable de l'expansion du commerce dans chacune des directions générale géographiques ainsi que dans deux secteurs. Il dispose d'un sous-ministre adjoint de l'Expansion du commerce extérieur et d'un sous-ministre adjoint de la politique économique et commerciale. Nous relevons du secteur de l'Expansion du commerce extérieur.

Sur la prochaine diapositive, figure l'organigramme du secteur de l'Expansion du commerce extérieur. Une fois de plus, il s'agit de la situation après la réorganisation de septembre 1983. Ce secteur est coiffé d'un sous-ministre adjoint dont relève un certain nombre de directions générales: la Direction générale de la commercialisation des céréales, la Direction générale des Programmes de défense, la Direction générale des industries de ressources, la Direction générale du marketing des exportations et plus haut du côté gauche, la Direction générale des produits agricoles et la Direction générale des pêches et des produits de la pêche.

Essentiellement, au sein du Ministère, nous relevons du secteur de l'Expansion du commerce extérieur qui fait rapport par l'intermédiaire du sous-ministre du Commerce extérieur à nos ministres respectifs.

Comme tous les ministères du gouvernement, on nous a confié un mandat. En 1983, lors de la réorganisation, d'autres changements ont été apportés dans le secteur de l'expansion économique, qui ont eu pour effet de faire passer la Direction générale de la commercialisation des céréales et la moitié de l'ancienne Direction générale des produits alimentaires du ministère de l'Industrie et du Commerce aux Affaires extérieures. Le Premier Ministre a écrit à l'époque à plusieurs ministres afin de leur faire part des divers changements qui seraient apportés au sein du gouvernement. En ce qui concerne nos tâches, il déclarait:

Les Affaires extérieures seront désormais les premiers responsables de la commercialisation à l'étranger de tous les produits agricoles et alimentaires canadiens. En exerçant cette responsabilité, je vous demanderais à vous ainsi qu'à vos représentants de travailler en étroite collaboration avec les ministères du secteur économique, à savoir le ministère de l'Agriculture, ainsi que celui des Pêches et des Océans, afin d'élaborer des programmes de commercialisation internationaux et avec des organismes comme la Commission canadienne du blé dont le mandat consiste à commercialiser des produits précis.

En 1983, le Ministère a procédé à une concentration sectorielle permettant de travailler avec l'entreprise privée et avec d'autres ministères à l'élaboration de programmes d'expansion des marchés et permettant d'aider l'entreprise privée dans ses efforts.



*[Text]*

Our mandate differs from the Department of Fisheries and Oceans which is a resource department. The emphasis there is on regulatory activities, on fishermen clientele, on domestic market development, and they do a good deal of international analysis which is supportive and necessary for their resource management practices.

Our division, the Fish Division, works on a daily basis with the industry attempting to help them to expand their exports and to resolve marketing problems.

The differences between the two departments are important. We have, however, noticed that there is some confusion in the industry concerning our respective roles. We think part of this confusion arises from the fact that the two departments do work very closely on quite a number of projects.

I would like to stress that, with respect to our division and the Department of External Affairs, we see our role as assisting the exporting companies in their marketing efforts. We provide to them market intelligence; export advice; and, in some cases, we help share the costs of activities, but the decisions with respect to when, where and how they want to export fish are up to them.

As you know, work was done on the marketing problems facing the Canadian fisheries. The Task Force on Atlantic Fisheries reviewed the issues surrounding the markets for Canadian fish. They looked at the organization of the Canadian marketing effort and at the supply and demand forecasts for Canadian fish products. They concluded that, if we are going to have profitable outlets for growth in Canada's Atlantic fish exports, it would be necessary to do certain things. I will not read their complete reference, but the key points were that it would be necessary to expand the per capita expansion of our species in our target markets; expand the number of market segments and geographic markets we serve; improve the consistency, availability and quality of Atlantic groundfish and herring; ensure that processors and exporters have adequate financial resources to enable them to undertake larger investments in marketing; improve on a continuing basis the awareness and sensitivity of the whole producing sector to the needs of the marketplace; and provide for better co-operation and co-ordination of market planning and sales.

If you bear those in mind, you will see, as we go along, that we are seeking to address, if not all, certainly a number of the recommendations there. I might say that the other fisheries in Canada appear to face similar problems, but perhaps to a different degree.

How do we achieve our objectives in the Department of External Affairs? This next slide shows the network within which we work. Our Fisheries and Fish Products Division—the acronym is TAF, the “T” standing for trade, the “A” for agriculture and the “F” for fisheries—has a staff of seven officers. Between them they represent over 80 years of international experience and about half of that experience is directed at the fish market sector.

*[Traduction]*

Notre mandat diffère de celui des Pêches et Océans qui est un ministère s'occupant de ressources. On y insiste sur la réglementation, sur la clientèle des pêcheurs, sur l'expansion des marchés nationaux. Il s'y fait également beaucoup d'analyses de marchés internationaux, qui s'imposent pour leurs méthodes de gestion des ressources.

Notre direction, la Direction des Pêches, travaille quotidiennement avec l'industrie pour tenter de l'aider à diversifier ses exportations et à résoudre ses problèmes de commercialisation.

Les différences entre ces deux ministères sont importantes. Nous avons toutefois remarqué que l'industrie confond nos rôles respectifs. Nous croyons qu'une partie de cette confusion découle du fait que les deux ministères travaillent en très étroites collaborations sur une multitude de projets.

J'aimerais insister sur le fait qu'en ce qui concerne notre Direction et le ministère des Affaires extérieures, nous estimons que notre rôle consiste à aider les entreprises exportatrices dans leurs efforts de commercialisation. Nous leur fournissons des informations commerciales, des conseils dans le domaine de l'exportation et, dans certains cas, les aidons à partager leurs coûts. C'est toutefois à elles qu'il revient de décider à quel moment, vers quelles destinations et par quels moyens elles veulent exporter leur poisson.

Comme vous le savez, des études ont été faites sur les problèmes de commercialisation avec lesquels sont aux prises les pêcheurs canadiens. Notre Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique s'est penché sur les questions entourant les marchés du poisson canadien. Ses membres ont étudié l'effort de commercialisation ainsi que les prévisions d'offres et de demandes des produits canadiens de la pêche. Ils en sont venus à la conclusion que si nous voulons augmenter nos exportations de poisson de l'Atlantique, il nous faut prendre certaines mesures. Je ne lirai pas leurs recommandations au complet, mais l'essentiel, selon eux, c'est qu'il faudrait augmenter la quantité de nos espèces sur nos marchés cibles, augmenter le nombre de segments de marché et de marchés géographiques que nous desservons, améliorer l'uniformité, la disponibilité et la qualité du poisson de fond et du hareng de l'Atlantique, s'assurer que les usines de transformation et les exportateurs disposent des ressources financières leur permettant d'accroître leurs investissements à l'égard de la commercialisation, sensibiliser constamment le secteur de la production aux besoins du marché et prévoir une meilleure collaboration et une meilleure coordination des secteurs de la planification commerciale et des ventes.

Vous vous rendez compte, au fur et à mesure de mon exposé, que nous tentons d'appliquer un certain nombre, sinon toutes, les recommandations. Je dois dire que les autres pêches au Canada semblent être aux prises avec des problèmes semblables, peut-être à un degré différent.

Comment atteignons-nous nos objectifs au ministère des Affaires extérieures? La prochaine diapositive expose le réseau auquel nous appartenons. Notre Direction des pêches et des produits de la pêche dont le sigle est TAF, «T» représentant le commerce, «A» l'agriculture et «F» les pêches, a recourt aux services de sept agents ayant tous ensemble plus de 80 années d'expérience internationale, dont à peu près la moitié dans la commercialisation du poisson.



**[Text]**

We, of course, are plugged into the whole Department of External Affairs which has over 400 trade officers in 110 embassies and consulates around the world. Our division is in frequent touch with those officers, who are located in countries which either now offer a market for Canadian fish products or could do so. At a number of our embassies, we have specialists who work on the fisheries question full-time. I should say that every Canadian trade office has somebody assigned to the food mandate, if you like, and many of them will have a number of specialists working only on food. In Tokyo, for example, we have five officers; two Canadians and three locally engaged, working only in the agriculture, fish and food sector. My own impression, from working with these fellows, is that they do a very good job.

In addition to being plugged in to our own External Affairs network, we have the official offices of DRIE, the Department of Regional Industrial Expansion. I notice our slide says there are 37 offices, but we work principally with the major 10 or 11 offices in the country. Each of them has a trade directorate and each trade directorate has a person concentrating on the food sector and certainly in the maritimes, the west coast and Winnipeg they have a fellow concentrating on fisheries. They are in daily contact with the industry and they keep us in close touch.

In addition to the External Affairs overseas operation, we have within the geographic branches that I mentioned before 11 Trade Development Divisions, each responsible for trade development in a few countries, each providing expertise on those countries and each looking to expand our markets there. Of course, we have the Economic and Trade Policy Branch, who assist us with broader policy questions in relation with GATT.

From our trade post, we get market intelligence. The division also obtains market intelligence through frequent travels abroad by its various marketing officers. We make this intelligence available to Canadian fish exporters. We are convinced that early identification of market opportunities and changes in import regulations in our target markets are essential to our exporters. They have stressed the importance of providing them with such market intelligence, and that is what we seek to do. Of all the activities we are going to talk about today, that is the most important. For individual firms, we provide marketing information on a private basis. On a broader base, we provide marketing information through devices such as our monthly *Fisheries Trade Report*. Each month we publish a comprehensive report on a target market. I will leave some samples with your staff so that you can look at them if you like.

**The Chairman:** Could we be put on your distribution list?

**[Traduction]**

Nous sommes en communication, il va sans dire avec le ministère des Affaires extérieures qui dispose de plus de 400 délégués commerciaux en poste dans 100 ambassades et consulats à travers le monde. Notre Direction entretient de fréquents rapports avec ces agents qui travaillent dans des pays qui constituent ou pourraient constituer un marché pour les produits de la pêche canadiens. Dans un certain nombre de nos ambassades, nous disposons de spécialistes qui s'occupent à plein temps des produits de la pêche. Je dois dire que dans chaque bureau commercial canadien quelqu'un s'occupe du secteur des produits alimentaires, si vous voulez, et que quantité d'entre eux disposent d'un certain nombre des spécialistes s'occupant exclusivement de ce secteur. À Tokyo, par exemple, nous avons cinq agents dont deux Canadiens et trois autres personnes recrutées localement qui travaillent uniquement dans les secteurs de l'agriculture, des pêches et des produits alimentaires. Après avoir travaillé avec elles, j'ai l'impression qu'elles s'acquittent très bien de leurs tâches.

Nous avons également les bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale. Je remarque que sur la diapositive il est fait mention de 37 bureaux. Nous travaillons surtout avec les 10 ou 11 principaux bureaux du pays. Chacun d'entre eux à une direction générale du commerce où une personne s'occupe exclusivement du secteur des produits alimentaires. Il va sans dire que dans les Maritimes, sur la Côte Ouest et à Winnipeg, une personne s'occupe surtout des pêches. Ces personnes ont des rapports quotidiens avec l'industrie et maintiennent avec nous des liens très étroits.

À part la Direction de l'expansion des marchés outre-mer, nous disposons au sein des secteurs géographiques, que j'ai mentionnés pus tôt, de 11 directions de l'expansion du commerce, responsable chacune de l'expansion commerciale dans quelques pays, fournissant chacune leur connaissance de ces pays et tentant chacune d'étendre nos marchés. Nous avons, il va sans dire, le secteur de la politique économique et commerciale qui nous aide en ce qui concerne les questions de politique de plus grande envergure ayant trait au GATT.

Nos délégués commerciaux nous fournissent les informations commerciales. Nous les obtenons également par les divers agents de commercialisation qui se rendent fréquemment à l'étranger. Nous transmettons ces informations aux exportateurs canadiens de poisson. Nous sommes convaincus qu'un repérage précoce des débouchés commerciaux et des changements à nos règlements d'importation dans nos marchés cibles sont indispensables pour nos exportateurs. Ceux-ci ont insisté sur l'importance que revêtent pour eux ces informations commerciales et nous essayons de leur en fournir. De toutes les activités dont nous allons parler aujourd'hui, c'est la plus importante. Nous fournissons également à des entreprises individuelles des informations commerciales. Nous rejoignons l'ensemble des entreprises par le biais de publications comme notre *Fisheries Trade Report*. Chaque mois nous publions un rapport complet sur un marché cible. J'en laisserai quelques exemplaires à votre personnel pour que vous puissiez y jeter un coup d'oeil.

**Le président:** Pourriez-vous inscrire notre nom sur votre liste de diffusion?

## [Text]

**Mr. Browne:** Certainly. We will have all the ones we have done in the past sent to you and all future ones will be sent to you automatically. We also run seminars, from time to time, with the fishing companies, particularly in conjunction with visits from prospective buyers from foreign markets.

In addition to providing this market information on a continuing basis, we have prepared an overall market development plan for the USA. We are in the process of preparing one for Japan and our next priority will be to prepare one for the European market. These market development plans are prepared in conjunction with the industry and with the provinces and, of course, we consult with Fisheries and Oceans as well. They are involved in the process. We make the plans available to all the players when they are completed.

Just giving you some other examples of our work, we seek to work with various consortia. We work with the Capelin Association to assist in upgrading of capelin marketing and we are working very closely with a Newfoundland consortium of seven small inshore firms. What we seek to do is to target our efforts as much as possible to those firms that are attempting to upgrade their exporting efforts.

We also work closely with the industry associations, and a member of the division sits on the board of the Canadian Association of Fish Exporters.

Two specific tools that we have in the division, what we call our funded programs, are the Program for Export Market Development, generally referred to as PEMD, and the Promotional Projects Program, generally referred to as PPP.

The PEMD is there to provide financial assistance to Canadian exporters for the development of export markets for Canadian products. It has a number of sections. Two sections of particular importance to us are the PEMD food section and the PEMD fish section. These two sections are there to assist Canadian companies or producer organizations, marketing agencies and the industry associations to develop export markets in the agriculture, fish and food sectors. They will provide support for such things as market identification. If a company wants to go and explore a new market for the first time, for instance, we help it with the cost of getting there. Participation in trade fairs is another example; if there is no national participation in a fair and individual companies want to go, we can use the PEMD to assist in underwriting their costs. With respect to incoming buyers, if a company identifies particular buyers it wishes to have see its plant, we will bring them in to see it.

We also use these programs to establish export consortia, and we fund some of the setting up activities for new groups—maybe their first year's administrative costs, or something like that. We use them for sustained export market development—

## [Traduction]

**M. Browne:** Bien sûr. Nous vous enverrons tous les bulletins que nous avons publiés jusqu'à maintenant et les prochains numéros vous parviendront automatiquement. Nous organisons également des colloques, de temps à autre, avec les entreprises de pêche surtout à l'occasion de la visite d'acheteurs étrangers éventuels.

Outre que nous fournissons constamment ces informations commerciales, nous avons préparé un plan d'ensemble d'expansion commerciale du marché américain. Nous sommes en train d'en préparer un pour le Japon et le prochain s'adressera au marché européen. Ces plans d'expansion commerciale sont préparés de concert avec l'industrie et les provinces et, il va sans dire, par le biais de consultations avec le ministère des Pêches et Océans. Le Ministère participe au processus. Nous mettons les plans à la disposition de toutes les parties lorsqu'ils sont terminés.

Nous essayons également de travailler avec divers consortiums. Nous travaillons avec les membres de la *Capelin Association* en vue de les aider à améliorer la commercialisation du capelan. Nous travaillons également en étroite collaboration avec un consortium de Terre-Neuve et sept petites entreprises côtières.

Nous tentons de concentrer nos efforts le plus possible vers les entreprises qui essaient d'accroître leurs exportations.

Nous travaillons également en étroite collaboration avec les associations de l'industrie et un membre de la Direction siège au conseil d'administration de l'Association canadienne des exportateurs de poisson. Nous disposons de deux instruments à la Direction que nous appelons notre programme consolidé. Il s'agit du Programme de développement des marchés d'exportation que nous appelons généralement le PEMD et le Programme des projets de promotion que nous appelons habituellement le PPP.

Le programme PEMD vise à aider financièrement les exportateurs canadiens à assurer le développement des marchés d'exportation des produits canadiens. La Direction de ce programme comporte un certain nombre de sections. Deux d'entre elles revêtent un intérêt particulier pour nous, c.-à-d. la section des produits alimentaires et la section des pêches. Ces deux sections ont été créées pour aider les entreprises canadiennes ou les organisations de producteurs, les agences de commercialisation et les associations d'industries à établir des marchés d'exportation dans les secteurs de l'agriculture, de la pêche et des produits alimentaires. Elles serviront d'appui au repérage des marchés, c'est-à-dire lorsqu'une entreprise se lance à la conquête d'un nouveau marché. Nous aidons financièrement les entreprises qui veulent participer à des foires commerciales où le Canada n'est pas représenté, nous pouvons par le biais du PEMD les aider à en assumer le coût. Si une entreprise repère des acheteurs à qui elle aimerait faire visiter ses installations, nous ferons venir ces acheteurs sur place.

Nous y recourons également pour établir des consortiums d'exportation, nous finançons certaines des activités d'établissement des nouveaux groupes. Nous assumons par exemple les coûts d'administration la première année et ainsi de suite.



## [Text]

we will talk about that in a minute—and for other special activities, which is a kind of a catch-all category.

The PEMD program is there to encourage companies to undertake new or incremental export initiatives that represent an extension of their normal business areas, where there is a larger risk than normal and they want to share that risk with the government rather than go it alone.

Contributions to their marketing projects are almost always on a cost-sharing basis. We put in 50 per cent of the cost and they put in 50 per cent of the cost.

The PEMD fish section was developed in response to a recommendation from the Task Force on Atlantic Fisheries. Originally, it applied only to Atlantic groundfish and herring products. In 1984 it was extended to cover all the products of the Pacific fishery. It has specific funding of just over \$20 million for a five-year period, 1983 to 1988. By comparison, I might mention, the PEMD food program has about \$1 million a year every year. So the PEMD fish section, while it is short-term, is rather large money by comparison. The primary difference between the two programs is the fact that the PEMD fish section has a broader capacity to help the companies do advertising and promotional activities.

Could we have the next slide, please? Under PEMD fish section, there are several major projects that have been considered. I will run through them in case you cannot see them. We have three approved projects under way. Fishery Products International have \$5.64 million over 1984-87. So we, the government, are putting in \$5.5 million and Fishery Products International are putting in roughly \$5.5 million. It is a big commitment on their part to their marketing efforts.

National Sea Products get \$5.5 million over the same period, 1984-87. Connors Brothers have \$2.36 million over the same period, 1984-87.

In the approval process at the moment, we have \$240,000 for the Canadian Association of Fish Exporters \$260,000 for the Fisheries Council of British Columbia, \$390,000 for the Seafood Exporters Corporation of Newfoundland and Labrador—I believe that is a consortium of seven inshore companies in Newfoundland—and \$460,000 for the United Maritime Fishermen Co-op. All of these are to run in the period 1985 to 1988. The program expires in 1988.

The first three programs, the big three, have completed their first year of operation. Each company has reported to us very positive results. The projects themselves are, of course, commercially confidential, but we have asked the companies and they have given us authority to explain at least the basics to you. The Fishery Products International project will place primary emphasis on the U.S. institutional frozen fish market and secondary emphasis on other world markets. The project has assisted in launching the newly merged company—this was after the re-organization. It has helped the company to

## [Traduction]

Nous y recourons pour un développement des marchés d'exportations soutenu — nous y reviendrons dans quelques minutes — et pour d'autres activités spéciales, ce qui est en quelque sorte une catégorie fourre-tout.

Le programme PEMD existe pour encourager les entreprises à se lancer dans de nouvelles initiatives d'exportation ou des initiatives accessoires qui viennent s'ajouter à leurs activités normales dans des domaines où les risques sont plus élevés et où les entreprises veulent les partager avec le gouvernement.

Les contributions à leurs projets de commercialisation sont presque toujours à frais partagés. Nous assumons la moitié des coûts et elles le reste.

La section des produits de la pêche du PEMD a été créée en réponse à une recommandation du Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique. À l'origine, elle ne s'appliquait qu'au poisson de fond et au hareng de l'Atlantique. En 1984, la Section a été agrandie afin d'englober tous les produits de la pêche du Pacifique. Ces crédits dépassent 20 millions de dollars sur 5 ans, c'est-à-dire de 1983 à 1988. Pour établir une comparaison, je pourrais mentionner que le programme des produits alimentaires du PEMD dispose chaque année d'environ un million de dollars. Le programme des produits de la pêche du PEMD, bien qu'il ne soit qu'à court terme, dispose de beaucoup plus de fonds toutes proportions gardées. La principale différence entre les deux programmes, c'est que celui qui s'adresse aux produits de la pêche est plus en mesure d'aider les entreprises à faire de la promotion.

La prochaine diapositive, s'il-vous-plait? Pour ce qui est de la section des produits de la pêche du PEMD, plusieurs projets importants ont été étudiés. On donne suite à l'heure actuel à trois d'entre eux; la *Fishery Products International* dispose de 5,64 \$ millions de dollars pour la période qui s'étend de 1984 à 1987. Je dois vous rappeler que le gouvernement investit cinq millions et demi et la *Fishery Products International* fournit les cinq autres millions et demi. Cette entreprise consacre une somme très importante à la commercialisation.

La *National Sea Products* obtient cinq millions et demi pour la même période. *Connors Brothers* obtient 2,36 millions pour la même période également.

Nous étudions présentement une demande de 240 000 \$ pour l'Association canadienne des exportateurs de poissons, de 260 000 \$ pour la *Seafood Exporters Corporation of Newfoundland and Labrador*, je crois qu'il s'agit du consortium de sept entreprises côtières de Terre-Neuve, de 460 000 \$ pour la *United Maritime Fishermen Co-Op*. Tous ces programmes devraient être réalisés entre 1985 et 1988. Le programme cesse en 1988.

Les trois premiers programmes, les «trois grands» comme nous les appelons, sont en marche depuis un an. Chaque entreprise nous a fait part de résultats très positifs. Les projets eux-mêmes sont, il va sans dire, confidentiels. Les entreprises nous ont toutefois autorisés à vous en dévoiler l'essentiel. Le programme s'adressant à la *Fishery Products International* insistera davantage sur le marché institutionnel américain du poisson congelé pour ensuite s'attaquer aux autres marchés mondiaux. Le projet a aidé à lancer la société née d'une fusion récente — c'était après la réorganisation. Il a aidé la société à



## [Text]

introduce new products; in particular, a very successful product called Sea Nuggets, which is a brand new product in the United States and which has been phenomenally successful this year. The company is also introducing Seafood Elites, which are rather fancy fish trays for the restaurant trade in the United States.

The companies report a high rate of success in these areas. It is interesting to note that these are high-value-added products which will support, for example, the 1985 operations of the Burin plant, which had no real business prospects 12 months ago.

National Sea Products is aiming principally at the retail market. It is using TV advertising and has significantly increased its share of the U.S. retail frozen fish market. The company has set goals for itself and has reached those goals in four of the six regional market areas it is concentrating upon in the U.S.

The Connors Bros. project is concerned with marketing herring and herring products in world markets. In the first year of its operations, it has achieved a good level of success, particularly with its canned herring products.

Regionally, over 1983 and 1984, we have used PEMD to get firms looking at new markets and attending trade shows, to the extent of 65 projects with 52 firms. In the same period, we have approved 17 different projects with 10 fisheries associations. I have provided, with the notes given to your secretariat, a listing of all the projects. I hope that they will be included in the record.

Turning to the Promotional Projects Program, that is a different program in the department. It provides a facility by which to attend international trade shows, to send selling and technical missions abroad, or to bring trade missions to Canada. Frequently, in the fish business in particular, we find it beneficial to bring the foreign buyers or the foreign business partners to Canada to see the quality of our processing plant. They get a much better feel for what they are buying, and, generally, it has been a successful way of doing business. Again, Mr. Chairman, I have provided in the notes a list of the fairs and missions that we ran in 1983 and 1984 and a list of the missions to be run in the current year.

In 1985, we will be financing participation in Seafood 86 in Boston, in the Upper Mid-West Hospitality Show in Minneapolis and in the National Fancy Food Show in San Francisco; we will have seven solo food shows in various locations in the U.S. Those shows do not deal purely with fish but with processed food including fish. We have a consulate organize a two-day show. They try to bring in 200 or 300 buyers and have them concentrate entirely on Canadian products. It is an inexpensive, effective marketing tool with a good return on dollars spent.

In Europe we will be attending ANUGA, the fair in Cologne this year. In the Middle East we will be bringing in

## [Traduction]

mettre sur le marché de nouveaux produits, notamment un produit très populaire appelé «Sea Nuggets», un produit tout à fait nouveau aux États-Unis et dont le succès a été phénoménal cette année. La société met également sur le marché «Seafood Elites». Il s'agit de plateaux de poisson de qualité supérieure destinés au marché américain de la restauration.

Les entreprises signalent un très grand succès dans ce domaine. Il est intéressant de noter qu'il s'agit là de produits d'une grande valeur ajoutée qui aideront, en 1985, par exemple, l'usine Burin qui n'avait aucun débouché pour ses produits il y a 12 mois.

Le Programme *National Sea Products* vise surtout le marché de détail. En faisant de la publicité à la télévision, l'entreprise a augmenté sensiblement sa part du marché du poisson surgelé aux États-Unis. L'entreprise s'est fixé des objectifs qu'elle a atteints dans quatre des six marchés régionaux qu'elle vise aux États-Unis.

Le projet *Connors Bros.* s'intéresse à la commercialisation du hareng et des produits du hareng sur les marchés mondiaux. La première année, l'entreprise a obtenu un certain succès surtout avec les conserves de hareng.

Sur le plan régional, en 1983 et 1984, nous avons utilisé le PMED pour amener les entreprises à chercher de nouveaux marchés et à participer à des foires commerciales. Nous avons ainsi réalisé 65 projets avec 52 entreprises. Au cours de la même période, nous avons approuvé 17 projets différents avec 10 associations de pêcheurs. J'ai joint aux notes que j'ai remises à votre secrétariat une liste de tous les projets. J'espère qu'on les annexera au compte rendu.

Passons maintenant au Programme des projets de promotion. Il s'agit d'un programme différent au Ministère. Ce programme permet d'assister à des foires commerciales, d'envoyer des missions commerciales et techniques à l'étranger ou de faire venir des missions commerciales au Canada. Il arrive fréquemment, dans l'industrie de la pêche en particulier, que nous trouvions avantageux de faire venir sur place les acheteurs étrangers ou les partenaires commerciaux étrangers afin qu'ils se rendent compte de la qualité de nos usines de transformation. Ils ont ainsi une meilleure impression du produit qu'ils achètent et, en général, cette façon de procéder s'est révélée efficace. Une fois de plus, monsieur le président, j'ai joint à mes notes une liste des foires et des missions que nous avons organisées en 1983 et 1984 ainsi qu'une liste des missions prévues pour cette année.

En 1985, nous financerons la participation au *Seafood 86* à Boston, au *Upper Mid-West Hospitality Show* à Minneapolis et au *National Fancy Food Show* à San Francisco. Nous organiserons sept salons de l'alimentation solos dans diverses villes américaines. Il s'agira de salons qui ne seront pas consacrés uniquement au poisson mais à divers produits alimentaires transformés. Nous demandons à un consulat d'organiser un salon de deux jours. Il s'agit d'y attirer entre 200 et 300 acheteurs et de leur présenter uniquement des produits canadiens. C'est un outil de commercialisation peu coûteux et efficace ayant de bonnes retombées financières.

En Europe, nous participerons au salon ANUGA de Cologne. Au Moyen-Orient, nous rencontrerons certains acheteurs



## [Text]

some buyers from Egypt. They will be looking at both grains and fish. In the Far East we will be participating in Foodex in Tokyo. We will be running some solo fish shows in Tokyo and in Osaka. The embassy in Tokyo sponsored a range of in-store promotions in Japan, and again they are effective techniques. We will be bringing a mission of Japanese buyers into the Hostex Show in Toronto. We will also be bringing buyers in from Hong Kong and from Australia. That show is in 1985.

To illustrate to honourable senators the variety of work we do, I will present some other recent examples. There is a seven-member mission from Hong Kong in the maritime provinces right now. In recent months, the Fisheries Division has led trade missions to Poland and to the German Democratic Republic, where they achieved sales in excess of \$2.5 million. We took two missions to the Soviet Union to sell against a bilateral agreement, and we now have some \$11 million worth of contracts signed with the Soviet Union. Last fall, in conjunction with Export Trade Month, which takes place in October, we brought 10 buyers in from five European countries. I might say that we also brought the trade officers responsible for fisheries products in each embassy, so we had five trade officers and ten buyers from five countries. They presented three seminars in the maritimes to the fishing industry and spent at least a full day in each location in private visits between the buyers and fishing companies. I must say that the fishing companies were very pleased with the effort. While I do not have precise figures, some good business was done. In June we also brought a group of French journalists over to tour the West Coast Fishery. We got some very good press coverage as a result of that in France. We were trying to promote the quality of wild salmon from the west coast into the French market.

We organized participation at a series of international trade shows over the last year, including the National Restaurant Show at Chicago, the seafood show at Boston, SeaFare at Los Angeles, SIAL in Paris, which is the International Food Fare that is held alternately between Paris and ANUGA, in Germany. We also organized participation at the International Food Exhibition in London, Foodex in Tokyo and the Saudi Food Show in Riyadh. Mr. Horne led a mission of the directors of the Capelin Association to Japan so that they could study the handling of capelin in the market and could work with big trading companies in an attempt to achieve more stability in that market sector. As I have said, these are just examples of the work we have been doing.

Before closing, Mr. Chairman, I would like to mention that we also have within the division a policy sector. I mention it because the policy work has longer term implications for Canadian exports. We participate actively in the main multilateral fora such as the OECD, the FAO and the GATT. We, the division, represent our department's interest in the international fish commissions, which I will not bother to run through, and the division has begun preparation for the next round of

## [Traduction]

de l'Égypte. En Extrême-Orient, nous participerons au salon Foodex de Tokyo. Nous organiserons des expositions solos de produits du poisson à Tokyo et à Osaka. L'ambassade du Canada à Tokyo a parrainé une série de promotions internes dans les magasins au Japon. Il s'agit également de techniques efficaces. Une mission d'acheteurs japonais se rendra au salon Hostex à Toronto. Nous y amènerons également des acheteurs de Hong Kong et d'Australie. Ce salon aura lieu en 1985.

Pour donner une idée aux honorables sénateurs des diverses activités que nous exerçons, voici quelques exemples récents. Une mission de sept acheteurs de Hong Kong visite présentement les provinces maritimes. Au cours des derniers mois, la Direction des pêches a dirigé des missions commerciales en Pologne et en République démocratique d'Allemagne où elle a atteint un chiffre de ventes supérieur à 2,5 millions de dollars. Deux missions se sont rendues en Union Soviétique pour y vendre des produits aux termes d'un accord bilatéral. Nous avons signé des contrats pour environ 11 millions de dollars en Union Soviétique. L'automne dernier, au mois d'octobre, au cours du mois des exportations, nous avons attiré dix acheteurs de cinq pays européens. Je dois dire que nous avons également fait venir les délégués commerciaux responsables des produits de la pêche dans chacune des ambassades de sorte que nous avions cinq délégués commerciaux et dix acheteurs de cinq pays. Les délégués ont présenté dans les Maritimes trois colloques ayant pour thème l'industrie de la pêche et ont passé au moins une journée à chaque endroit pour des visites privées. Je dois dire que les entreprises de pêche étaient très heureuses de cet effort. Même si je n'ai pas de chiffres précis, je sais que nous avons fait de bonnes affaires. En juin, nous avons fait venir un groupe de journalistes français pour une tournée des industries de la pêche de la côte ouest. Nous y avons gagné de très bons reportages dans les médias français. Nous tentons de promouvoir la qualité du saumon de la côte ouest.

Nous avons organisé l'an dernier la participation du Canada à une série d'expositions commerciales internationales, notamment le *National Restaurant Show* de Chicago, le *Seafood Show* à Boston, le *Seafare* à Los Angeles, le SIAL à Paris, c.-à-d. le salon de l'alimentation internationale qui a lieu alternativement à Paris et à Cologne où il prend le nom de salon ANUGA. Nous avons également envoyé des participants à la *International Food Exhibition* de Londres, à la *Foodex* de Tokyo ainsi qu'au Salon de l'alimentation saoudien à Riyadh. M. Horne a dirigé une mission de directeurs de la *Capelin Association* au Japon afin qu'ils puissent y étudier la distribution du capelan sur le marché et qu'ils puissent y travailler avec des sociétés commerciales de grande envergure pour tenter de stabiliser ce secteur du marché. Comme je l'ai dit, il ne s'agit là que de quelques exemples des activités que nous avons exercées.

Avant de terminer, monsieur le président, j'aimerais mentionner que notre Direction comporte un secteur de la politique. Je le mentionne étant donné que ce secteur a des implications à plus long terme sur les exportations canadiennes. Nous participons activement aux principales tribunes multilatérales notamment l'OCDE, la FAO et le GATT. Notre Direction représente notre ministère au sein des commissions internationales des pêches, je n'en parlerai pas ici en détail et elle a com-

[Text]

multinational trade negotiations. In that context, as a first step, it will be consulting closely with the fishing companies to find out what they see their interests to be so that we can develop a government interest position on that basis.

Finally in summary, this one slide—which is probably too complicated for honourable senators to see—captures in one page everything we do. Without taking too long to work through it, let us just recall that we are a relatively new activity for the Department of External Affairs. We are putting our emphasis on market intelligence and we are working to bring that intelligence as up to date as we possibly can. We are not interested in producing large historic studies. We want to put in place the capacity to tell the industry what is happening today or what has happened last week, but in as short a time frame as we can. We draw on the expertise of the fellows in the division and we draw on the multitude of information sources available to our offices abroad and across the country. To back this up and to get the companies directly involved, we have our two funded programs, which I have described at some length.

Mr. Chairman, I hope that that gives the committee an idea of what it is we are doing.

**The Chairman:** It certainly does, thank you. May we have a motion to attach the material on the slides to the minutes of the proceedings? I think it would be a valuable aid to the community members.

**Senator Sherwood:** I so move, Mr. Chairman.

*(For text of slide presentation see Appendix p. 14A:1.)*

**The Chairman:** Mr. Browne, I am going to say something that I probably should not say, and that is that, although I have been in Ottawa for 17 years, I did not know anything about your agency of government until I happened to talk to somebody in the Department of Trade and Commerce. I was advised that yours would be a good group to contact.

The other thing I have to say, which I should not say, is that, upon completion of a study such as that, I think one of our recommendations would be to set up a group such as yours. You have confounded me to the point where I have to say to you: How can such a committee as ours, in studying the marketing of fish, best be of service to the industry? How do you see our role? We have only recently begun our study and we are planning to continue until the fall. We hope to be able to set out a plan over the summer months. Can you give us some advice on what you think we could do to help the overall situation? I am amazed at what you are doing.

**Mr. Browne:** Let me say, Mr. Chairman, that your first comment is fair comment. As I said at the beginning of my presentation, we are a relatively new unit. We moved into External Affairs only in September, 1983. As is always the case in government, it took us a little while to get staffed, to get offices, telephones and so on. But we are now in place. We have put all of our effort at the front end of the time period into working directly with the companies as much as possible. We have tried to develop the quality of service as best we can,

[Traduction]

mencé à se préparer pour la prochaine ronde de négociations multilatérales. À cet égard, elle consultera au départ les entreprises pour connaître leurs intérêts et être ainsi en mesure d'élaborer une politique gouvernementale.

Enfin, pour résumer, la dernière diapositive probablement trop complexe, résume en un seul tableau nos activités. Sans prendre trop de temps pour l'expliquer, rappelons-nous simplement que notre activité est assez récente au sein du Ministère. Nous tentons surtout d'obtenir des informations commerciales et de les tenir à jour dans la mesure du possible. Nous n'avons pas l'intention de préparer de grandes études historiques. Nous voulons être en mesure de dire à l'industrie ce qui se passe maintenant ou ce qui s'est passé la semaine dernière, mais en respectant un échéancier aussi court que possible. Nous mettons à contribution les compétences des employés de la Direction, ainsi que la multitude de sources d'information dont disposent nos bureaux au Canada et à l'étranger. Pour soutenir ces efforts et pour obtenir la participation des entreprises, nous finançons deux programmes, dont j'ai parlé tout à l'heure.

Monsieur le président, j'espère avoir donné au Comité une bonne idée de ce que nous faisons.

**Le président:** Certainement, je vous remercie. Pourrait-on faire une motion pour annexer le texte des diapositives aux procès-verbaux? Je crois que les membres de la collectivité trouveraient cela très utile.

**Le sénateur Sherwood:** Je propose la motion, monsieur le président.

*(Pour le texte de la présentation audio-visuelle, voir p. 14A:1)*

**Le président:** Monsieur Browne, je vais dire quelque chose que je ne devrais peut-être pas dire: je suis à Ottawa depuis 17 ans, et je ne savais rien de votre groupe avant de parler à quelqu'un du ministère de l'Industrie et du Commerce qui m'a conseillé d'entrer en contact avec votre groupe.

La deuxième chose que je ne devrais pas dire est la suivante: lorsque nous aurons terminé notre étude, nous devrons, à mon avis, recommander qu'un groupe comme le vôtre soit créé. Vous m'avez confondu à tel point que je dois vous demander ceci: comment un comité comme le nôtre, qui étudie la commercialisation du poisson, peut-il venir en aide à l'industrie? Comment percevez-vous notre rôle? Nous avons commencé cette étude il y a très peu de temps et nous prévoyons la poursuivre jusqu'à l'automne. Nous espérons être en mesure d'établir un plan pendant l'été. Pouvez-vous nous dire ce que nous pourrions faire, selon vous, pour améliorer la situation? Je suis stupéfait de ce que vous faites.

**M. Browne:** Permettez-moi de vous dire, monsieur le président, que votre premier commentaire est tout à fait juste. Comme je l'ai dit au début de mon exposé, nous constituons un groupe assez nouveau. Nous faisons partie du ministère des Affaires extérieures depuis septembre 1983 seulement. Comme c'est toujours le cas dans la fonction publique, il faut un certain temps pour doter les postes, obtenir des bureaux, des téléphones, etc. Nous sommes bien installés maintenant. Nous tentons depuis le début de travailler le plus directement possible avec



*[Text]*

and we have not had time to blow our own horn. So we are pleased to be here, to be able to talk to you and to do that. We will be able to do a little more of that in the future, to make people more aware of the fact that these services are available.

Concerning your second question, as to what you can do, far be it from me to tell you; but I would think that very real questions arise. I would say that one is: What should be the respective role of government and the private sector? I emphasized at the outset that our point of view is that we, the government, are there to assist the private sector to do what it believes, in its judgment, is the best thing to do. So it is a question of whether the government should put in place an organization which either controls or is dirigiste in some way, or should put in place an organization that facilitates the private sector to get on with its thing. I would think that is the first question. It is for you to answer it. I have already told you my answer.

I have been a trade commissioner for 20 years. We are always saying that the trade commissioner service—and the private sector seems to support it—is one of the more popular services in government. I think it is because of that philosophy that we just help the business people do what they want to do anyway. We do not tell them what to do. However, that is a digression.

The second question is that, if you are going to have such an organization, where do you place it? You have a number of possibilities. At the moment we have an organization in our department. There is a marketing organization in the Department of Fisheries and Oceans that could take over our function. In the past there have been proposals for a fish equivalent to Canagrex, although Canagrex had a very short life. You could look at a sort of crown corporation marketing agency or a mixed private sector-public sector operation.

Again, I guess it depends on how much control you want your organization to have in what it ultimately does.

With respect to placing it, if it is going to be in a government department, should you have the same government department that regulates the supply in the industry assisting with the export business? My personal opinion is that it could be dangerous to do so, because the public and private sectors are driven by different dynamics.

In seeking to assist companies to develop export markets—which, of course, puts them at risk because it requires their resources; it earns them a reward, but it puts them at risk—I believe it is important that we do not lean on them too much, that we do not supplant the private operator judgment with the bureaucratic judgment.

If you have a regulatory department too active in the market development area, with the best will in the world you can end up with confusion, because the company will hear the marketing people saying, “Gee, I think you should really develop market X,” while it is saying, “In our judgment we would rather concentrate on market Y”. The company then wonders, “If we offend this guy, does he have any other levers to control us?” So that is something you should bear in mind.

*[Traduction]*

les entreprises. Nous tentons d'offrir le meilleur service qui soit et nous n'avons pas encore eu l'occasion de nous féliciter. Nous sommes donc heureux d'être ici et de pouvoir vous parler. Nous pourrions en faire davantage dans les années à venir et sensibiliser la population aux services que nous offrons.

Quant à votre deuxième question, loin de moi l'idée de vous répondre. Néanmoins, je crois qu'il faut répondre à des questions très réelles, comme celle-ci: quel doit être le rôle du gouvernement et du secteur privé? J'ai mentionné au début qu'à notre avis, le gouvernement est là pour aider le secteur privé à faire ce qu'il estime être la meilleure chose. La question est donc de savoir si le gouvernement doit créer un organisme doté d'un certain pouvoir, ou un organisme qui soutient les efforts du secteur privé. À mon avis, c'est la première question à laquelle il faut répondre. C'est à vous de le faire. Je vous ai déjà donné ma réponse.

J'ai été délégué commercial pendant 20 ans. On entend souvent dire que le service des délégués commerciaux (que le secteur privé semble appuyer) est l'un des services gouvernementaux les plus populaires. Selon moi, c'est parce que nous nous contentons d'aider les gens d'affaires à réaliser leurs objectifs. Nous ne leur disons pas quoi faire. Toutefois, c'est une digression.

Il faut également se demander de qui relèvera cet organisme? Il y a plusieurs possibilités. À l'heure actuelle, il y en a un au ministère des Affaires extérieures. Il y a un organisme de commercialisation au ministère des Pêches et Océans qui pourrait nous remplacer dans nos fonctions. Il a déjà été proposé de créer un organisme équivalent à Canagrex dans le domaine de la pêche, même si l'existence de Canagrex a été très courte. Vous pourriez envisager la création d'un office de commercialisation de la Couronne, ou d'un organisme mixte.

Encore une fois, je suppose que cela dépend de l'étendue des pouvoirs que vous voulez conférer à cet organisme.

Quant à l'organisme dont il relèverait, s'il s'agit d'un ministère, vous devrez déterminer si le ministère qui réglemente l'offre et l'industrie pourra en même temps venir en aide aux exportateurs canadiens? Je suis d'avis qu'il serait dangereux de le faire, parce que le secteur privé et le secteur public sont mus par des dynamiques différentes.

Si nous voulons aider les entreprises à trouver des débouchés à l'étranger (ce qui les oblige à prendre des risques et à consacrer des ressources; c'est avantageux, mais dangereux) j'estime qu'il est important de ne pas faire pression sur elles, de ne pas remplacer l'esprit d'entreprise par l'esprit bureaucratique.

Si un organisme de réglementation fédéral est trop actif dans le domaine du développement des marchés, avec la meilleure volonté du monde, vous pouvez créer de la confusion parce qu'un chef d'entreprise s'entendra dire par les responsables de la commercialisation: «Dites-donc, je crois que vous devriez réellement développer le marché X»; alors qu'à son avis, il devrait plutôt se concentrer sur le marché Y. Il se demandera: «Si je froisse ce type, va-t-il exercer d'autres pressions sur moi?» C'est une chose à laquelle il faut songer.

## [Text]

**The Chairman:** What do you do that the Department of Industry, Trade and Commerce does not do? I thought it would be responsible for the marketing. And what about the Department of Fisheries and Oceans and its marketing expertise? Is there a conflict?

**Mr. Browne:** No, I do not believe there is a conflict. In fact, we have a rather good interdepartmental relationship. I believe our work is frequently mutually supportive rather than there being any conflict.

If you look at it as a spectrum, there is the activity of harvesting the fish and looking after the resource; the activity of processing the fish into a saleable product, and the activity of marketing the fish abroad. Along that spectrum you have the Department of Fisheries and Oceans with lead responsibility for everything relating to the resource and its harvest. I believe that DRIE—the old Industry, Trade and Commerce—has lead responsibility with respect to government programs to assist the processing industry. Then you have External Affairs with lead responsibility to assist export marketing.

All of them are interrelated. Each activity has to have a knowledge of what is happening in the other sectors. So on the Fisheries and Oceans side they have to have a knowledge and an awareness of the requirements of the marketplace in order to administer the resource appropriately. The same applies to the processing people.

**The Chairman:** There is a conflict there with what we have heard previously. As I read your summary of exports for main product groups, I see that salt or dried groundfish shows a reduction in the amount of exports. I guess that has been accepted for various reasons. But from talking to other people, it appears that we are not exploiting the markets for saltfish, and that a lot more could be sold. From what the Freshwater Fish Marketing Corporation told us, I gather that it was doing everything it could and was fulfilling its markets. They told us there was not a lot more the Corporation could do. Yet I see that the quantity of freshwater fish, whole or dressed frozen, was on the rise until 1982 but is now down to 15,000, which is almost half.

Also, with other freshwater fish, we are dropping in exports. Can you explain that? Are we doing everything we can in the saltfish industry—which could be the answer to the inshore fishery?

**Mr. Horne:** The saltfish industry peaked, according to this chart, in 1982, and it has since been declining. It came up from 26,000 tonnes to 54,000, and it has now dropped to 40,000. I believe that a fair bit of that fish is going fresh to the United States. Our fresh fish sales in the United States have gone up substantially. Some of the fish that was previously going to salt is now going to fresh. Also, inshore landings in Newfoundland have not been good over the past two years.

## [Traduction]

**Le président:** Que faites-vous que le ministère de l'Industrie et du Commerce ne fait pas? Je croyais que ce dernier était responsable de la commercialisation. Et qu'en est-il du ministère des Pêches et Océans et de ses compétences dans le domaine de la commercialisation? Y voyez-vous une contradiction?

**M. Browne:** Non, je n'y vois pas de contradiction. Nous entretenons d'assez bons rapports avec ce ministère. Au contraire, nos travaux sont plutôt complémentaires.

Prenons l'exemple d'un spectre. Il y a une activité qui consiste à pêcher le poisson. Il y a une autre qui consiste à le transformer en un produit vendable, et une troisième qui consiste à le vendre à l'étranger. Dans tout cela, il y a le ministère des Pêches et Océans qui est responsable au premier chef de tout ce qui a trait à la récolte et à la ressource. Selon moi, le MEIR (l'ancien ministère de l'Industrie et du Commerce) est responsable au premier chef des programmes gouvernementaux dont l'objectif est de venir en aide à l'industrie de la transformation du poisson. Il y a finalement le ministère des Affaires extérieures qui est chargé de faciliter les ventes à l'exportation.

Toutes ces activités sont reliées entre elles. Chaque secteur doit savoir ce qui se passe dans les autres. Ainsi, le ministère des Pêches et Océans doit connaître les besoins du marché afin de gérer la ressource de façon appropriée. Il en va de même pour l'industrie de la transformation.

**Le président:** Il y a une contradiction dans ce que nous avons entendu plus tôt. Si je regarde votre résumé des exportations pour les principales catégories de produits, je constate que les exportations de poisson de fond séché ou salé ont baissé. Je suppose que cette baisse a été acceptée pour diverses raisons. Mais j'ai parlé à d'autres personnes, et il semble que nous n'exploitions pas les marchés du poisson salé, et que nous pourrions en vendre beaucoup plus. D'après ce que l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce nous a dit, j'en conclus qu'il fait tout ce qu'il peut et qu'il approvisionne ses marchés. Ses représentants nous ont dit qu'ils ne pouvaient pas en faire plus. Pourtant, je constate que les exportations de poisson d'eau douce congelé, entier ou paré, ont augmenté jusqu'en 1982 et sont maintenant tombées à 15 000, ce qui est près de la moitié.

En outre, en ce qui concerne le poisson d'eau douce, les exportations canadiennes diminuent. Pourriez-vous nous dire pourquoi? L'industrie du poisson salé fait-elle tout ce qu'elle peut, ce qui pourrait être la réponse à la pêche dans nos eaux côtières?

**M. Horne:** D'après ce tableau, l'industrie du poisson salé a atteint son apogée en 1982, et est, depuis, sur la pente descendante. Les exportations sont passées de 26 000 tonnes à 54 000 tonnes, puis ont chuté à 40 000 tonnes. Je pense qu'une grande partie de ce poisson est exportée aux États-Unis. Nos ventes de poisson frais aux États-Unis ont augmenté sensiblement. Une partie de ce poisson, qui subissait auparavant la salaison, est maintenant exporté frais. En outre, les prises de poissons côtiers à Terre-Neuve n'ont pas été bonnes depuis deux ans.



[Text]

**The Chairman:** When we have a glut, we are invite the same foreign draggers that previously we chased out. We are inviting them back because we cannot take advantage of all of the fish. Why are we not utilizing it, from the point of view of labour intensity?

**Mr. Horne:** That is a different thing. We did not really have that inshore glut in Newfoundland in 1983-84. We have had quite slack landings in the inshore of Newfoundland. The boats are not able to catch that fish farther out, offshore.

With regard to the freshwater operation, I am surprised at the extent of the decline. One thing that happened was that, although in 1984 they had been selling rock fish to Nigeria—fairly substantial shipments, such as 4,000 tonnes—that market closed up because of the oil situation or the money situation in Nigeria. I think that that is having quite a significant effect on those sales.

**The Chairman:** What is your budget?

**Mr. Browne:** Our budget principally is our staff costs and travel. In travel we have about a quarter of a million a year for the whole bureau, but that is for 25 officers for all 4 divisions.

**The Chairman:** Do you do a lot of seminars in foreign countries?

**Mr. Browne:** That is right. You have asked a complicated question. We draw on other people's budgets within the department for this purpose. For PEMD food and fish we have \$1 million for food and roughly \$5 million for fish, but for the Promotional Projects Program we draw from the geographic bureaus. They have \$38 million a year across the board, and if we can identify a project and demonstrate that it is worth pursuing we draw on their budget to fund it.

**Senator Le Moyne:** Is the decline of our freshwater sales linked to the known pollution of our waters?

**Mr. Horn:** I am afraid I do not have enough information on that.

**Senator Le Moyne:** It is almost being recommended to us not to eat too much of the fish in our lakes and rivers. That is rather alarming.

**Senator McGrand:** You mentioned marketing of capelin. How successful has that marketing been? Is that something that has been increased since the department began to take an interest in the market? Are they fresh frozen or how are they packaged?

**Mr. Browne:** As I said, Mr. Horne has been working closely with capelin for some time.

**Mr. Horne:** The single market for capelin is Japan and the Japanese buy the female capelin because they like the roe. The male capelin go essentially to reduction. We are not very long in the capelin business and our problem has been that sales have been up and down. We have had extremely good years followed by slow years. A lot of that will depend on what the Norwegians do when they come in the market in February.

[Traduction]

**Le président:** Lorsqu'il y a surabondance, nous invitons les mêmes chalutiers étrangers que nous avons précédemment chassés. Nous les invitons parce que nous ne pouvons pêcher tout ce poisson. Pourquoi n'en tirons-nous pas partie, du point de vue main-d'oeuvre?

**M. Horne:** C'est différent. En 1983-1984, cette surabondance de poisson dans les eaux côtières de Terre-Neuve n'existait pas vraiment. Les prises étaient plutôt faibles. Les bateaux ne peuvent pas aller pêcher.

En ce qui concerne la pêche en eau douce, je suis étonné de l'importance du déclin. Je dois préciser que Terre-Neuve a vendu au Nigeria quelque 4 000 tonnes d'achigan de mer. Mais ce marché s'est fermé, à cause de la situation pétrolière et financière du Nigeria. A mon avis, cela se répercute défavorablement sur les ventes d'achigan de mer.

**Le président:** Quel est votre budget?

**M. Browne:** Notre budget comprend principalement deux postes, à savoir la rémunération du personnel et les frais de déplacement. La Direction générale dispose d'environ un quart de million par an pour les déplacements. Mais il faut souligner qu'il y a 25 agents dans les quatre directions.

**Le président:** Organisez-vous beaucoup d'ateliers à l'étranger?

**M. Browne:** Oui. C'est une question difficile. Nous utilisons les crédits budgétaires d'autres directions du Ministère à cette fin. En ce qui concerne le PDME Alimentation et le PDME Pêche, nous disposons de un million de dollars et d'environ cinq millions de dollars respectivement, et en ce qui concerne le Programme des projets de promotion, nous utilisons les crédits budgétaires des directions générales géographiques. Ces dernières ont un budget global de trente-huit millions de dollars par an, et si nous pouvons leur prouver qu'un projet mérite d'être réalisé, nous le finançons avec leurs crédits budgétaires.

**Le sénateur Le Moyne:** Y a-t-il un lien entre la chute des ventes de poisson d'eau douce et la pollution de nos eaux?

**M. Horne:** Je crains de ne pas avoir suffisamment de renseignements à ce sujet.

**Le sénateur Le Moyne:** On nous recommande presque de ne pas manger trop de poisson provenant de nos lacs et de nos rivières. C'est plutôt alarmant.

**Le sénateur McGrand:** Vous avez parlé de la commercialisation du capelan. Dans quelle mesure est-ce fructueux, et les ventes ont-elles augmenté depuis que le Ministère s'intéresse à ce marché? Le capelan est-il congelé frais ou comment est-il emballé?

**M. Browne:** Comme je l'ai mentionné, M. Horne s'occupe de cette question depuis un certain temps.

**M. Horne:** Les Japonais sont les seuls acheteurs de capelan, et ils achètent le capelan femelle parce qu'ils aiment les oeufs. Le capelan mâle est principalement destiné à la transformation. Nous ne sommes pas actifs sur ce marché depuis très longtemps et les ventes fluctuent beaucoup. Nous avons connu d'excellentes années, puis des années moins bonnes. Cela dépend beaucoup des prises des Norvégiens qui arrivent sur le



[Text]

Our capelin comes in in June, so, if Norway has had a bumper production, and we tend to follow behind the Norwegians, we will be in a tough situation. We are in that situation this year. Last year we sold \$33 million worth of capelin to Japan following on a slack Norwegian year.

**Senator McGrand:** I should like to know if the capelin is fresh frozen.

**Mr. Horne:** That is right. They defrost it and dry it a bit in Japan. It is sold as a snack food in Japan or as an item to be barbecued. We have assisted the processors in establishing this association to do some common negotiations with the Japanese rather than have the Japanese take them apart one by one. The Japanese are opposing this to a fair degree this year. They do not really like the work that we are doing.

**Senator Watt:** Can this organization be called upon by any part of the private sector to find a market for certain types or species of fish—for example, Arctic char? Could one of the companies come to the conclusion that Arctic char is not publicized enough either internally or externally?

**Mr. Browne:** Yes.

**Senator Watt:** Therefore, your organization could help find a market in the international community by making people aware of the product and its similarity to Atlantic salmon, and then they would have to determine the price. Is that it? Is that what the organization is for?

**Mr. Browne:** Our services are available to any producer-exporter. We attempt to assess the bona fides of the inquirer, of course, but if it is a bona fide exporter, yes. A current example similar to what you were seeking, would be the market for dogfish from the west coast. That is a nuisance fish. There is a significant by-catch when they are seeking other species. They do really have very little to do with it. So the Fisheries Council of B.C. on behalf of the various fishermen ask us if we can try to find markets for them. We have begun a market study of the Asian-Pacific region to see where the markets might be promising, to see the forms in which the fish would have to be offered, the channels of distribution, the pricing structure and so on, and we try to give them a complete picture of what the opportunities are. That would be one step.

If they decide on the basis of that that they would like to go ahead, then we could, through PEMD food or PEMD fish, assist them if they wanted with the costs of doing so. We could also assist them personally. If they did not want money, we could, of course, arrange through our trade officers abroad for the producer's representative to go abroad to meet the trade to see for himself. Or if he has a marketing plan, we could help our representatives or trade commissioners here help him draw his marketing plan, if he wanted us to. Once he has the marketing plan we could put together a project under the PEMD program where we would pay half the cost of the marketing effort.

[Traduction]

marché en février. Nous pêchons le capelin en juin, et si la Norvège connaît une année exceptionnelle, nous nous trouvons dans une situation difficile. C'est le cas cette année. L'an dernier, nos ventes de capelin au Japon se sont chiffrées à trente-trois millions de dollars parce que les Norvégiens n'avaient pas connu une bonne année.

**Le sénateur McGrand:** J'aimerais savoir si le capelin est congelé frais.

**M. Horne:** Oui. Les Japonais le décongèlent et le font sécher un peu. Ils le mangent comme casse-croûte ou le font griller au charbon de bois. Nous avons aidé l'industrie de la transformation à créer cette association pour qu'elle négocie avec les Japonais, au lieu de laisser ces derniers négocier avec chacun des transformateurs. Les Japonais sont très défavorables à cette pratique cette année. Ils n'aiment pas beaucoup le travail que nous accomplissons.

**Le sénateur Watt:** Une quelconque entreprise peut-elle demander à votre organisation de l'aider à trouver des débouchés pour certaines espèces de poisson, notamment l'omble arctique? Une entreprise pourrait-elle en arriver à la conclusion que l'omble arctique n'est pas suffisamment connu au Canada ou à l'étranger?

**M. Browne:** Oui.

**Le sénateur Watt:** Par conséquent, votre organisation peut faire le nécessaire pour trouver les débouchés à l'étranger et les sensibiliser au fait que le produit peut se comparer au saumon de l'Atlantique; elle doit alors en déterminer le prix. Est-ce ce que votre organisation fait?

**M. Browne:** Nous offrons nos services à tous les producteurs-exportateurs. Nous tentons d'évaluer la bonne foi du requérant, et si c'est un exportateur de bonne foi, nous lui venons en aide. Je vais vous donner un exemple, celui de la commercialisation de l'aiguillat de la côte ouest. Ce poisson est un vrai plaie. Les pêcheurs qui pêchent d'autres espèces en attrappent accidentellement un nombre considérable. Ils ne savent pas vraiment quoi en faire. C'est pourquoi le Fisheries Council de la Colombie-Britannique nous a demandé, au nom de divers pêcheurs, de trouver des débouchés pour ce poisson. Nous avons entamé une étude de marché de la région de l'Asie et du Pacifique afin de voir si des débouchés existent et de déterminer sous quelles formes le poisson pourrait être vendu, quels seraient les réseaux de distribution, la structure des prix, etc. Nous tentons de leur donner une vue globale de la situation. C'est une étape.

S'ils décident d'aller de l'avant, nous pourrions alors leur venir en aide financièrement par le biais du PDME Alimentation ou du PDME Pêche. Nous pourrions également leur venir en aide personnellement s'ils ne veulent pas d'argent. Nous pourrions faire appel aux services de nos délégués commerciaux à l'étranger, ou inviter un représentant du producteur à faire une visite de reconnaissance sur le marché en question, ou encore, nous pourrions demander à nos représentants ici ou à nos délégués commerciaux d'établir un plan de commercialisation. Nous pourrions ensuite élaborer un projet dans le cadre du PDME, et nous assumerions la moitié des frais de commercialisation.

[Text]

The reason we do that is twofold: With only half the cost available, the man must exercise some judgment. He is not going to pursue whimsical initiatives. He is going to have judged that it is worthwhile doing. I might say that when we give assistance to a company in this way the money is recoverable. We set a base period, what the exports are now, and then perhaps three years from now we might look at exports, the incremental exports. We might take, usually, 2 per cent or 3 per cent of incremental sales over the base period, over a period of one, two or three years, to recover whatever funds we have given, so it is not a gift; it is just a sharing of risk. If it does not pay off, we lose our money. If it does pay off, it becomes essentially something like an interest-free loan, I suppose.

**Senator Watt:** What percentage is normally funded by the government?

**Mr. Browne:** We work on a 50 per cent basis. It depends on the nature of the activity. For example, if there is a brand new activity, we first look at the foreign market, and, if the company wants to send an export manager abroad, we will pay half the actual travel costs and give an allowance of \$150 a day while he is in the market area to cover the daily costs.

**The Chairman:** It is more than we get when we go abroad.

**Mr. Browne:** It is more than we get when we go abroad, too. In other words, it is to help cover the cost.

With the market development program, we look at the cost. For example, developing a new package would not be eligible under our program, but, once the package is developed, promoting it in the foreign market would be eligible. Generally, the rule of thumb is that we split the cost 50-50 with the government.

**Senator Watt:** What does the producer have to do in order to get some assistance? What channels does he go through? How is it approved?

**Mr. Browne:** There are two channels. In my presentation I mentioned the regional offices of DRIE. They have directorates. They work in the region, if you like. The exporter goes to them and he is asked what he wants to do, and then explains it. In many instances they will deliver the program to him; they will approve and provide money. If the project is over \$50,000, the government commitment, if it is not repayable—that would be in the case of an association that is not a profit-making association—we can provide money under PEMD food on a normal recovery basis, and that has to be approved by us in Ottawa.

**Senator Watt:** So it is not a profit-making corporation?

**Mr. Browne:** No. An association like the Canadian Association of Fish Exporters does not itself do business and make a profit, but it undertakes activity generically on behalf of its members. We can assist them without requiring them to repay, if we send them to Foodex, for example.

**Senator Watt:** It is the matter of the mechanics when you set it up?

[Traduction]

Nous le faisons pour deux raisons. Comme le producteur assume la moitié des frais seulement, il doit faire preuve de bon sens. Il ne prendra pas des initiatives saugrenues. C'est à lui de décider si le projet est valable. Je dirais même que lorsque nous fournissons une telle aide à une entreprise, nous récupérons notre argent. Nous établissons une période de base et nous évaluons à combien se chiffrent les exportations du moment. Après trois ans, il nous arrive parfois de considérer les exportations et les exportations supplémentaires. Nous prenons généralement 2 ou 3 p. 100 des ventes supplémentaires sur une période de base de une, de deux ou de trois années pour récupérer les sommes consenties; ce n'est donc pas un cadeau, mais un partage du risque. Si le projet n'est pas rentable, nous y perdons. Cela ressemble à un prêt sans intérêts, je suppose.

**Le sénateur Watt:** Quel est le pourcentage normalement versé par le gouvernement?

**M. Browne:** Il s'établit à 50 p. 100. Cela dépend de la nature de l'activité. Ainsi, s'il s'agit d'une nouvelle activité, nous étudions d'abord le marché étranger, et si l'entreprise veut envoyer un directeur des exportations à l'étranger, nous assumons la moitié des frais de déplacement et versons une indemnité journalière de 150 \$ en frais de séjour.

**Le président:** C'est plus que ce que nous obtenons lorsque nous voyageons à l'étranger.

**M. Browne:** C'est également notre cas. Autrement dit, c'est pour aider l'entreprise à assumer ses frais de déplacement.

En ce qui a trait au programme de développement des marchés, nous regardons les coûts. Ainsi, la conception d'un nouveau produit ne serait pas admissible au titre du Programme, mais les activités de promotion de ce produit à l'étranger le seraient. En règle générale, nous partageons les coûts à part égale avec le gouvernement.

**Le sénateur Watt:** Que doit faire le producteur pour obtenir de l'aide? A qui doit-il s'adresser? Comment son projet est-il approuvé?

**M. Browne:** Il y a deux façons de procéder. Dans mon exposé, j'ai parlé des bureaux régionaux du MEIR. L'exportateur n'a qu'à se rendre au bureau régional le plus près de chez lui et à expliquer ce qu'il veut. Souvent, le bureau régional élabore le projet pour lui. Il l'approuve et lui fournit de l'argent. Si le coût est supérieur à 50 000 \$, la contribution du gouvernement, si elle n'est pas remboursable (par exemple, dans le cas d'une association sans but lucratif) nous fournissons les fonds dans le cadre du PDME Alimentation dans des conditions normales de remboursement, et cela doit être approuvé à Ottawa.

**Le sénateur Watt:** Ce n'est donc pas une société à but non lucratif?

**M. Browne:** Non. Une association comme l'Association canadienne des exportateurs de poisson ne fait pas de profits, mais poursuit des activités au nom de ses membres. Nous pouvons lui venir en aide sans l'obliger à nous rembourser, si nous l'envoyons à Foodex, par exemple.

**Le sénateur Watt:** Vous vous chargez des aspects pratiques?



[Text]

**Mr. Browne:** Yes. That has to come to headquarters for approval. There are two routes, the DRIE regional office or directly to the division, and, depending on the nature of the project, the approval will take place at the appropriate place.

**Senator Watt:** Is this information widely known to the national communities?

**Mr. Browne:** We spread it as much as we can. We are constantly promoting.

**Senator Watt:** What office do you use at the regional level in order to make that information available to the users or producers?

**Mr. Browne:** As I say, it is the trade division of the regional office of DRIE.

**Senator Watt:** Is there an office in each region?

**Mr. Browne:** Yes. In the Maritimes we are in Charlottetown, Halifax, St. John's, Fredericton and Moncton. We are in Quebec City and Montreal. We are right across the country.

**Senator Watt:** This might be an important point. There are a lot of regions not necessarily covered in terms of having access to the information.

**The Chairman:** That is why we have Mr. Browne here today.

Since DRIE has been mentioned, I should like to introduce Mr. Dennis Carisse, Assistant Director, Small Business and Special Projects Branch, Crown Investments Division. Welcome, Mr. Carisse.

In your contact with foreign markets do you hear any complaints about the quality of Canadian fish, herring for example?

**Mr. Browne:** You sometimes hear such comments. Sometimes it is a bargaining tool and sometimes, of course, it could be true. I thought this was interesting. One of the fellows clipped this cutting from the *Halifax Chronicle Herald* of June 6, 1985, quoting the Icelandic Minister of Fisheries. It is not a direct quotation; it is summarizing what he said. Talking about the market in the United States for Icelandic fish he notes that improved Canadian fish quality has played a strong role in Iceland losing about 26 per cent of its cod fillets market in the United States; but, he said, the improved quality of Canadian fish is good overall for fish consumption. I think the Canadian fish quality is an old story that needs to be put to rest, and is being put to rest.

**The Chairman:** We had Dr. Bligh before us last week from the Research Institute in Halifax. He gave some very enlightening information, which I think should apply to foreign markets. He told us that in questioning one of our producers he had asked, "Do you know that you have not changed your package presentation in 20 years?" and the fellow had said, "Yes, I know that." He also mentioned that we are falling behind other countries in technology, in improving our packaging and improving whatever goes into the consistency of our

[Traduction]

**M. Browne:** Oui. Le projet doit être approuvé par l'Administration centrale. Il peut être présenté au bureau régional du MEIR, ou directement à la direction et, selon la nature du projet, l'approbation est donnée par l'un ou l'autre.

**Le sénateur Watt:** La population canadienne est-elle bien renseignée à ce sujet?

**M. Browne:** Nous la renseignons du mieux que nous pouvons. Nous faisons constamment de la promotion.

**Le sénateur Watt:** De quel bureau vous servez-vous dans les régions pour diffuser ces renseignements aux usagers ou aux producteurs?

**M. Browne:** Comme je l'ai mentionné, nous le faisons par l'intermédiaire de la direction commerciale ou du bureau régional du MEIR.

**Le sénateur Watt:** Y a-t-il un bureau dans chaque région?

**M. Browne:** Dans les Maritimes, il y a un bureau à Charlottetown, à Halifax, à St. John's, à Fredericton et à Moncton. Nous avons un bureau à Québec et à Montréal. Nous sommes partout au Canada.

**Le sénateur Watt:** Il pourrait s'agir d'une question importante. Il y a beaucoup de régions qui n'ont pas nécessairement accès à ces renseignements.

**Le président:** C'est la raison pour laquelle M. Browne est ici aujourd'hui.

Comme on a parlé du MEIR, j'aimerais vous présenter M. Denis Carisse, Directeur adjoint, Division des investissements de l'État, Direction de la petite entreprise et des projets spéciaux. Bonjour, Monsieur Carisse.

Les représentants de pays étrangers avec lesquels vous êtes en contact se plaignent-ils de la qualité du poisson canadien, du hareng par exemple?

**M. Browne:** A l'occasion. C'est parfois un outil de négociation, et c'est parfois vrai. J'ai trouvé cela intéressant. Quelqu'un a découpé un article publié dans le «*Chronicle Herald*» de Halifax du 6 juin 1985, dans lequel on citait le ministre islandais des pêches. En réalité ce n'était pas une citation comme telle, car on résumait les propos du ministre. Au sujet des débouchés pour le poisson islandais aux États-Unis, celui-ci a dit que l'Islande a perdu environ 26 p. 100 de sa part du marché pour les filets de morue parce que la qualité du poisson canadien s'est améliorée. Mais il a ajouté que la qualité améliorée du poisson canadien est bonne, dans l'ensemble, pour la consommation de poisson. Je crois que la qualité du poisson canadien est de l'histoire ancienne et qu'elle n'est plus contestée.

**Le président:** La semaine dernière, nous avons entendu le témoignage de M. Bligh de l'Institut de recherche de Halifax. Il nous a donné des renseignements très intéressants sur les marchés étrangers et nous a dit avoir demandé à un producteur canadien s'il savait que l'emballage de son produit n'avait pas changé en 20 ans. L'autre lui a répondu qu'il le savait. Il a également dit quelque chose d'intéressant au sujet du fait que nous sommes en retard sur d'autres pays sur le plan de la technologie, du conditionnement et de ce que nous mettons dans le



[Text]

fish to make it a better product and to present a better product. Would you like to comment on those observations?

**Mr. Browne:** I should say that our effort is in the marketing area, so it is just a looking-back kind of thing. I believe we had a couple of benefits from the PEMD fish program in this area. The fact that the government has, as a special case, been prepared to make large sums of money—I mean, \$5 million to one company is a pretty large sum of money—available on a risk-sharing interest-free loan basis, if you like, and that in order to get that money the company has to come up with an equal commitment, has meant that some of these companies are, for the first time, taking a multi-year look at market development and really looking at the nature of the product, the nature of the package and so on. I get the impression from talking to them that in the past they frequently wanted to do this, but the liquidity was not always there and they were having to market on a year-by-year basis. I think we have seen improvement in packaging in these companies, in some instances. Certainly product development, as I mentioned when I was talking earlier, has been a spin-off from these programs. I am relatively new to the fish area, but certainly in going out to the companies and talking to them I get a very real awareness of the need to cater to the marketplace and to meet the needs.

With respect to technology—here I have to speak personally rather than on behalf of the department, I suppose—I think we have to be very aware of the limitations we place on our producers by not having the industry move into the best technology. We recently had a report from our consulate in Boston talking about the building of several new freezer ships in the United States fishery. We really have to be concerned about having the capacity to freeze our fish as soon as it comes out of the water and to offer a top-quality product. We have been trying to develop the red fish market in Japan for some time now. The Japanese keep telling us that, because of the delay from the time the fish is taken out of the water to the time it gets to the shore to be frozen, our product is not as good as what they catch and freeze in their ships immediately. Therefore, I think we should be aware of technology and we should be doing what we can to move the industry forward.

**The Chairman:** Senator Sherwood has not yet had an opportunity, so we will hear from him, and then Senator McGrand and Senator Watt.

**Senator Sherwood:** Thank you, Mr. Chairman. These hearings on the marketing of fish and all that is involved have indeed been very interesting. Mr. Browne, I have listened to your remarks with a great deal of interest. They are very knowledgeable remarks, it seems to me.

**The Chairman:** Do not spoil him, now.

**Mr. Browne:** He is just setting me up; I can tell.

**Senator Bielish:** Nice things first.

**Senator Sherwood:** I have heard of a New Brunswick concern that has been known widely and favourably over the years, Connors Brothers, which you mentioned in your presentation. I suspect that Connors Brothers, over the years, have

[Traduction]

poisson pour en faire un produit amélioré. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

**M. Browne:** Je tiens à préciser que nous travaillons dans le domaine de la commercialisation. Je crois que nous avons tiré un ou deux avantages du PDME Pêche à ce chapitre. Comme le gouvernement a accepté de verser d'importantes sommes (5 millions \$ c'est beaucoup d'argent) sous forme de prêts dans intérêts et sur la base du partage des risques, si vous voulez, et comme l'entreprise doit verser une contribution égale pour obtenir la contribution du gouvernement, certaines entreprises examinent pour la première fois la question du développement des marchés d'un point de vue pluriannuel et s'intéressent vraiment à la nature du produit, à la nature du conditionnement, etc. J'ai parlé avec des représentants de ces entreprises, et j'ai l'impression qu'il souhaitaient le faire depuis longtemps, mais n'avaient pas l'argent pour le faire et devaient commercialiser leurs produits sur une base annuelle. A mon avis, le conditionnement des produits de ces entreprises s'est amélioré, dans certains cas. Ces programmes ont favorisé la création de nouveaux produits. Je suis relativement nouveau dans le domaine de la pêche, mais à force de parler avec les représentants de ces entreprises, je me rends compte qu'il est nécessaire de répondre aux besoins du marché et de les satisfaire.

En ce qui concerne la technologie (je dois parler en mon nom propre plutôt qu'au nom du Ministère, je suppose) je crois que nous devons être très conscients des limites que nous imposons à nos producteurs en n'aidant pas l'industrie à se doter des meilleures techniques. Le consulat du Canada à Boston nous a récemment fait parvenir un rapport sur la construction de plusieurs bateaux congélateurs pour la flotille américaine. Nous devrions être capables de congeler le poisson dès que nous le pêchons afin d'offrir un produit de qualité supérieure. Nous tentons depuis un certain temps déjà de trouver des débouchés au Japon pour le sébaste. Les Japonais nous disent que, vu le temps qui s'écoule entre le moment où le poisson est pêché et le moment où il est débarqué pour être congelé, notre produit n'est pas aussi bon que le leur qu'ils pêchent et congèlent immédiatement sur le navire même. Par conséquent, nous devrions, je pense, être au courant du fait des techniques de pointe et nous efforcer de faire progresser l'industrie.

**Le président:** Je passe la parole au sénateur Sherwood qui n'a pas encore eu l'occasion de parler, et puis aux sénateurs McGrand et Watt.

**Le sénateur Sherwood:** Je vous remercie, monsieur le président. Je trouve ces audiences sur la commercialisation du poisson et tous les aspects connexes très intéressantes en vérité. M. Browne, je vous ai écouté avec beaucoup d'intérêt; vous êtes bien documenté, il me semble.

**Le président:** Ne le complimentez pas trop.

**M. Browne:** Il prépare le terrain, je le vois venir.

**Le sénateur Bielish:** Les compliments d'abord.

**Le sénateur Sherwood:** J'ai entendu parler d'une entreprise du Nouveau-Brunswick qui s'est acquise une très bonne réputation au cours des ans, la Connors Brothers, que vous mentionnez d'abord dans votre exposé. Je soupçonne que c'est

[Text]

carried on quite an aggressive marketing campaign to do the job that they have done.

**Mr. Browne:** Yes.

**Senator Sherwood:** I see here that, under your program for export market development, you have a sum there of \$2.36 million over the period 1984 to 1987. My question is: Does that represent some \$7,000 or \$8,000 in addition to their marketing campaign annually for markets promotion?

**Mr. Browne:** Yes. In order for us to come up with this sum, we—and by that I mean Mr. Horne, who is, as I say, our special projects manager—and the companies came up with a multi-year market development program. We were talking to them about a five-year program, of which our contribution would be paid in the first three years. This program is on a matching-fund basis. The companies agreed that they would put up \$2.36 million and we would put up \$2.36 million over the period. At the moment, I believe we are matching as we go along. In other words, there is no front-end loading on our part. Therefore, your calculation would be roughly correct. The level of expenditure may not be exactly even in every year, because sometimes you do hit with an impact first and then taper off a bit, but, on average, yes.

**Senator Sherwood:** Have you been moving along with the program long enough to get a handle on what the additional promotion is doing for increasing sales?

**Mr. Browne:** For the three first programs—in other words, the programs with Fisheries products, National Sea and Connors—we have just completed our first year. A couple of weeks ago, we had representatives from the companies in to de-brief us on the results, and I must say that de-briefing was very positive. They went through, in some considerable detail for us, precisely what targets they had set, both by market and by product. They demonstrated how they had or had not achieved the targets, and it is only fair to say that not all targets were achieved; but certainly, on balance, we think the progress has been very good and we are confident that by the end of the program the companies will have shown a significant increase in sales. I might say that some targets have been exceeded beyond anyone's imagination, but that is exceptional. However, it has been a very good program thus far.

**Senator Sherwood:** What is the main thrust in your program that has to do with the United Maritime Fishermen's Co-op? What species are you promoting there, particularly?

**Mr. Browne:** I must defer to Mr. Horne.

**Mr. Horne:** The UMF has not made a move as yet on the fresh fish market, so it is fresh groundfish that we are primarily concerned with, in connection with UMF.

**Senator Sherwood:** I see. Thank you, Mr. Chairman.

[Traduction]

grâce à une campagne de commercialisation dynamique menée sur plusieurs années que la Connors Brothers est en arrivée là.

**M. Browne:** C'est exact.

**Le sénateur Sherwood:** Je vois ici, sous la rubrique du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) qu'il est prévu 2,36 millions de dollars pour la période allant de 1984 à 1987. Ma question est la suivante: cette somme représente-t-elle quelque 7 000 ou 8 000 \$ qui s'ajoutent tous les ans au budget de leur campagne de commercialisation?

**M. Browne:** Oui, en effet. Pour en arriver à cette somme, les sociétés et nous, et par là j'entends M. Horne qui, comme je l'ai dit, est notre directeur des projets spéciaux, avons établi un programme pluriannuel de développement des marchés. Nous leur avons proposé un programme quinquennal dans le cadre duquel notre contribution serait acquittée au cours des trois premières années, selon le principe du financement à parts égales. Les sociétés ont convenu que nous investirions chacun de notre côté 2,36 millions de dollars durant la période visée. À l'heure actuelle, je crois que nous verrons notre contrepartie au fur et à mesure. Autrement dit, nous ne faisons pas d'avances. Par conséquent, votre calcul semble assez juste. Les dépenses ne sont peut-être tout à fait équivalentes chaque année parce qu'on investit parfois de grosses sommes d'un coup mais, dans l'ensemble, le financement est égal.

**Le sénateur Sherwood:** Avez-vous appliqué le programme suffisamment longtemps pour vérifier si une promotion plus soutenue accroît les ventes?

**M. Browne:** Les trois premiers programmes, c'est-à-dire ceux qui concernent la Fishery Products, la National Sea et la Connors, ne sont en vigueur que depuis un an. Il y a quelques semaines, des représentants des sociétés sont venus nous mettre au courant des résultats et je dois admettre que le bilan est très bon. Ils ont passé en revue, d'une façon plutôt approfondie, les divers objectifs qu'ils avaient fixés, par marché et par produit. Ils nous ont démontré comment ils avaient ou n'avaient pas atteint les objectifs et, même s'il faut admettre en toute honnêteté que les objectifs n'ont pas tous été atteints, dans l'ensemble, nous estimons que les progrès sont très bons et nous sommes persuadés que, d'ici la fin du programme, les sociétés auront considérablement accru leurs ventes. J'ajouterai aussi que dans certains cas, les résultats ont dépassé toutes les attentes, mais c'est exceptionnel. Il reste que le programme a donné de très bons résultats jusqu'ici.

**Le sénateur Sherwood:** Quelle est la principale orientation du programme concernant la United Maritime Fishermen's Co-op? Plus particulièrement, de quelles espèces faites-vous la promotion?

**M. Browne:** Je demanderais à M. Horne de vous répondre.

**M. Horne:** La UMF n'ayant pas pénétré encore le marché du poisson frais, c'est le poisson de fond frais qui nous intéresse surtout.

**Le sénateur Sherwood:** Je vois. Merci, monsieur le président.



[Text]

**Senator McGrand:** What is the market for Canadian kippers, and here I am talking of kippered herring? It seems to me that they are a very inferior product to what I had in England and in Norway. I remember in England what I had were called Loch Kyle herring. I do not think that they came from Loch Kyle; that was just a trade name, but they were excellent and I never can get a good kippered herring here in Canada. At any rate, what I call good herring. What is the reason for that?

**Mr. Browne:** Before deferring to my colleague, my own comment is that one of my previous postings was to the United Kingdom and, while I was there, I developed a taste for kippers. I will tell you that what I now buy are sold at Marks and Spencer down the street and they are packed by Connors Brothers. I find them to be a very good product.

However, Mr. Horne will answer your question in a more serious vein.

**Mr. Horne:** Kippers is not a big product in North America. It is quite a small market and I think that is why you have problems in finding a good product.

**Senator McGrand:** You mean it is not worth developing, then?

**Mr. Horne:** Traditionally, kippers have not been eaten in North America to a large extent. That is why you have difficulty. We have that kippered snack that Connors puts out and it is part of their development program. However, the canned kippered snack is strictly a North American product.

**Senator Watt:** My question is more directly related to the problems we have in the north, in the Arctic and in the sub-Arctic. If you have a possible solution, then I would appreciate hearing it from you.

A minute ago, you touched upon the fact that if you freeze fish immediately you then have a better chance of getting a better product. I agree with you 100 per cent, but I and other fishermen in the north have been having a great deal of trouble convincing the people down south that, if we freeze the fish immediately, we have a better chance of getting a good product and the producer has a better chance of getting a good return. I must tell you that it works the other way in principle. In other words, the consumer would like to see fresh fish, which means that it must be caught and immediately taken to where the consumer is. They want to see that fish so fresh that it is still kicking, almost. However, as you know, the distance is a great hurdle. It is a great distance from the high Arctic, or the sub-Arctic, to Montreal, Toronto, Winnipeg or wherever the consumers are that buy the fish. How would you go about convincing these thousands of consumers that they would be better off to buy fish that is frozen immediately after it is caught? How can we publicize it?

**Mr. Browne:** There are various mechanisms available. One that comes to mind, of course, would be planting articles on the food pages of the daily newspapers, particularly in the high seasons. As you know, we have two high seasons for marketing fish: The fall and the spring. These are periods when a great many food editors feature fish in their columns and they will

[Traduction]

**Le sénateur McGrand:** Quel est le marché du kipper canadien, plus précisément du hareng? Il me semble que le produit que l'on trouve au Canada est bien inférieur à celui qui est vendu en Angleterre et en Norvège. Je me rappelle avoir consommé en Angleterre ce qu'ils appellent du hareng Loch Kyle. Je ne pense pas que ce poisson provenait du lac Kyle; ce n'était qu'un nom de marque, mais le produit était excellent et je n'ai jamais goûté à un hareng fumé et salé au Canada, à ce que je considère en tout cas, comme du bon hareng. Pourquoi cela?

**M. Browne:** Avant de céder la parole à mon collègue, j'aimerais ajouter que durant mon affectation au Royaume-Uni, j'ai pris goût au kipper. Je vous dirais que j'en achète maintenant chez Marks et Spencers ici, tout près, et qu'il est emballé par la Connors Brothers. Je le considère comme un excellent produit.

Mais M. Horne répondra à votre question avec plus de sérieux.

**M. Horne:** Le kipper n'est pas très populaire en Amérique du Nord. Le marché est plutôt restreint et c'est peut-être pour cela que vous avez de la difficulté à trouver un bon produit.

**Le sénateur McGrand:** Il ne vaut donc pas la peine d'en faire la promotion, à votre avis?

**M. Horne:** L'Amérique du Nord n'a jamais consommé beaucoup de kipper. C'est pourquoi il est difficile de s'en procurer. Il existe bien ce casse-croûte fumé commercialisé par la Connors dans le cadre de son programme de développement. Toutefois, ce kipper en conserve est strictement un produit nord-américain.

**Le sénateur Watt:** Ma question porte plus directement sur les problèmes que nous connaissons dans les régions du Nord, de l'Arctique et du sub-Arctique. Si vous avez une solution, je serais reconnaissant de nous en faire part.

Il y a un moment, vous avez dit que la congélation immédiate du poisson augmente les chances d'obtenir un produit de meilleure qualité. Je suis parfaitement d'accord avec vous mais, comme d'autres pêcheurs des régions du Nord, j'ai beaucoup de difficulté à convaincre les gens du Sud qu'en congelant le poisson sur-le-champ, nous avons de meilleures chances d'obtenir un bon produit et d'améliorer les bénéfices des producteurs. Je dois vous dire qu'en principe c'est l'inverse. Autrement dit, le consommateur préfère le poisson frais, c'est pourquoi il faut, tout de suite après l'avoir pêché, le livrer là où se trouve le consommateur. Le consommateur veut un poisson si frais qu'il faut presque qu'il frétille encore. Toutefois, comme vous le savez, la distance pose un gros problème. Une grande distance sépare les régions arctiques de Montréal, de Toronto ou de Winnipeg. Comment voulez-vous convaincre ces milliers de consommateurs qu'ils auraient intérêt à acheter du poisson qui a été congelé immédiatement après avoir été pêché? Comment faire connaître les faits?

**M. Browne:** De plusieurs façons. Bien entendu, on pourrait publier des articles dans la chronique gastronomique des quotidiens, plus particulièrement en haute saison. Comme vous le savez, il y a deux hautes saisons pour la commercialisation du poisson, l'automne et le printemps. C'est à ces périodes que de très nombreux rédacteurs d'articles de gastronomie parlent du



*[Text]*

have a whole page concerning fish. It is an established practice that, if you have your writers prepare interesting, well-written articles that you send out to all of the food editors, then those articles will appear on the food pages under the by-line of the local food editor. He may add a few lines of local colour, but that is one way of getting your message across to the market.

It really is a case of raising consumer awareness and it has to be done on a generic basis. We in the department do not have funds for generic promotion. This was one of the programs that were cancelled, and we just are not able to do it anymore. However we can, in a small way, undertake that sort of thing and, in fact, perhaps we should be paying more attention to it. I understand that in the United States the demand for frozen fish is growing.

**Mr. Horne:** Actually, fresh fish has been a very hot phenomenon in the United States in the last while and fresh and frozen fish are at about an equal level right now.

**Mr. Ian Bruce, Marketing Officer, Agriculture, Fish and Food Products Bureau, Department of External Affairs:** There is an interesting parallel. The people involved with freezer trawlers are actively selling their frozen cod as frozen at sea. They are mounting quite a campaign in the United States. Of course, this has great potential for impacting on Canadian sales in that market. They are stressing that the filets are frozen within seven hours of being caught.

**Senator Sherwood:** I was indeed interested when Senator McGrand raised the question of kippered herrings. I love kippered herrings. Last week, while in the old market in Saint John, I was introduced to kippered shad. It is the season when these fish come into freshwater, and it is there that they are caught. It was indeed a delicacy. Perhaps there are all kinds of species that with a little promotion, preparation and packaging could go like wildfire.

**Senator Bonnell:** You say in your brief that Fishery Products International has received \$5.6 million, National Sea Products has received \$5.5 million, Connors Brothers has received \$2.3 million, and that in the process of being approved are grants to the United Maritime Fishermen Co-op of \$4.46 million, to the Sea Food Exporters Corporation of \$3.39 million, to the Fisheries Council of British Columbia of \$2.26 million and to the Canadian Association of Fish Exporters of \$2.24 million. It seems that to promote the sale of fish we are giving millions of dollars away to companies that have gone bankrupt, and they then compete against private enterprise for whom we are doing nothing. What about the small fellow in, for example, Prince Edward Island, who is trying to make a living while competing against all this government assistance that goes to the big fellows?

*[Traduction]*

poisson et consacrent même parfois une page entière. Si vous envoyez de bons articles intéressants à tous les rédacteurs des rubriques gastronomiques, ces articles seraient publiés dans les journaux locaux signés par le chroniqueur, c'est connu, lequel ajoutera peut-être quelques lignes pour faire couleur locale, mais c'est tout de même une bonne façon de transmettre votre message aux consommateurs.

Le fait est qu'il est nécessaire de mieux sensibiliser le consommateur, et ce, au niveau général. Au Ministère, nous ne possédons pas les fonds nécessaires à la publicité générale. C'est justement un des programmes qui a été aboli et nous ne pouvons simplement plus nous en occuper. Cependant, nous pourrions quand même encore faire de la publicité, à une petite échelle. Nous devrions peut-être en fait nous intéresser davantage à cette question. Je crois qu'aux États-Unis, la demande du poisson congelé est en train de croître.

**M. Horne:** En fait, le poisson frais a connu une très grande popularité aux États-Unis ces derniers temps, et le poisson frais et le poisson congelé sont à peu près aussi en demande l'un que l'autre maintenant.

**M. Ian Bruce, agent de commercialisation, Direction générale de l'agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires, ministère des Affaires extérieures:** Vous soulevez un parallèle intéressant. Les exploitants de chalutiers-congélateurs vendent leur morue surgelée en insistant sur le fait qu'elle a été congelée en mer. Il sont en train de monter toute une campagne aux États-Unis, qui aura, bien entendu d'importantes retombées sur les ventes du Canada. Les exploitants soulignent que les filets de poisson sont congelés dans les sept heures qui suivent la prise.

**Le sénateur Sherwood:** J'ai été particulièrement intéressé par la question des kippers qu'a soulevée le sénateur McGrand. J'adore le kipper. La semaine dernière, alors que je me promenaïs dans le vieux marché à Saint-Jean, j'ai goûté pour la première fois à l'alose fumée. C'est la saison où ce poisson nage en eau douce, où il est pris. Il a un goût très délicat. Peut-être y a-t-il une foule d'autres espèces qui, deviendraient extrêmement populaires si l'on investissait un peu dans la publicité, le conditionnement et l'emballage.

**Le sénateur Bonnell:** Vous dites dans votre mémoire que la Fishery Products International, la National Sea Products et la Connors Brothers ont obtenu 5,6 millions, et 5,5 millions et 2,3 millions de dollars respectivement et que la United Maritime Fishermen Co-op, la Sea Food Exporters Corporation, la Fisheries Council of la Colombie-Britannique et la Canadian Association of Fish Exporters sont sur le point de recevoir des subventions de 0,46 million, 0,39 million, 0,26 million et 0,24 million de dollars respectivement. Il me semble que l'on donne des millions de dollars à des sociétés qui ont fait banqueroute pour promouvoir la vente du poisson, sociétés qui font ensuite concurrence à des entreprises privées pour lesquelles vous ne faites rien. Qu'en est-il du petit entrepreneur, de l'Île-du-Prince-Édouard, par exemple, qui essaie de gagner sa vie et doit soutenir la concurrence de grosses sociétés qui bénéficient d'une aide gouvernementale de cette ampleur.

[Text]

**Mr. Browne:** Your question is a complicated one and I would like to make a couple of comments first. We are not merely handing out grants. We are sharing the risk.

**Senator Bonnell:** Did you ever read the Kirby Report?

**Mr. Browne:** I am talking about our program, the PEMD Program which you just referred to.

**Senator Bonnell:** And they are not grants?

**Mr. Browne:** No.

**Senator Bonnell:** But according to the Kirby Report, these companies do get grants?

**Mr. Browne:** Yes, and I am not disputing that. Our program provides funds on a matching basis. Obviously, the big company that is doing a lot of fish marketing will spend more money on fish promotion than the little company. Bearing in mind that we require a commitment from the company equal to our commitment, this function tends to distribute the funds with larger amounts going to larger companies.

What are we doing for the little fellow? There are two effects to consider. One is the program assistance that goes directly to the little fellow. The other is the program assistance that goes indirectly to the little fellow. I think it is worth bearing in mind that our market leaders in the United States—that is, Fishery Products and National Sea, one at the institutional level and one at the retail level—and the market development that they do will open up opportunities for other producers as well. In short, their market development is not merely taking away a share in a static market; it is enlarging the market overall and, at the same time, we hope, taking away a share from non-Canadians. However, by enlarging the market overall you increase opportunities for the small producer.

As to what we are doing to reach the small producer, I shall turn that over to Mr. Horne, who is actually running the program.

**Mr. Horne:** For example, the Seafood Exporters Corporation is a consortium of seven small Newfoundland producers. United Marine Fishermen is a fishermen's organization. We take companies to shows such as ANUGA in Cologne, West Germany. The Northumberland group from Prince Edward Island is always at that show when we support it. We had 70 companies in Boston at the Seafood Show, and many of these are small companies. Boston is probably the best place to take the small companies.

**The Chairman:** Why Boston?

**Mr. Horne:** Because it is the near market and that is where they are best suited to go. We took about eight P.E.I. companies to the SeaFare in Los Angeles last February. We tend to take the small companies to the United States. If we make the big companies healthy there will be lots of room underneath for the small guys. Eventually they will find their slot.

[Traduction]

**M. Browne:** Votre question est complexe et j'aimerais d'abord faire quelques remarques. Nous ne nous limitons pas à verser des subventions. Nous partageons les risques.

**Le sénateur Bonnell:** Avez-vous jamais lu le Rapport Kirby?

**M. Browne:** Je parle de notre programme, le P.D.M.E. que vous venez de mentionner.

**Le sénateur Bonnell:** Ne s'agit-il pas de subventions?

**M. Browne:** Non.

**Le sénateur Bonnell:** Mais d'après le rapport Kirby, ces sociétés obtiennent effectivement des subventions, n'est-ce pas?

**M. Browne:** C'est exact, je ne le nie pas. Notre programme prévoit un financement à parts égales. Évidemment, la grosse société qui fait beaucoup de commercialisation dépensera plus d'argent que la petite société pour promouvoir le poisson. Comme nous exigeons des sociétés, des contributions égales aux nôtres, de plus gros montants vont aux grandes sociétés.

Ce que nous faisons pour le petit entrepreneur? Deux choses méritent d'être considérées: D'une part, l'aide dont bénéficie directement le petit entrepreneur et, d'autre part, l'aide dont il bénéficie indirectement. Je crois qu'il ne faut pas oublier que nos têtes de file sur le marché américain, c'est-à-dire la Fishery Products et la National Sea, la première qui fonctionne au niveau institutionnel et l'autre au niveau du détail, créeront des possibilités pour d'autres producteurs grâce à leurs efforts d'expansion des marchés. Bref, la recherche de débouchés n'a pas simplement pour effet de permettre aux grandes entreprises de s'approprier une part d'un marché statique. En fait, elle permet d'élargir globalement le marché et, nous l'espérons, de ravir une part du marché aux non-Canadiens. De plus, en élargissant l'ensemble du marché, on ouvre des portes aux petits producteurs.

Quant à ce que nous faisons pour les petits producteurs, je demanderai à M. Horne de vous répondre, puisqu'il dirige le programme.

**M. Horne:** A titre d'exemple, la Seafood Exporters Corporation est un consortium de sept petits producteurs de Terre-Neuve. La United Marine Fishermen est une organisation de pêcheurs. Nous invitons les sociétés à des foires comme l'ANUGA, à Cologne, en Allemagne de l'Ouest. Le groupe Northumberland de l'Île-du-Prince-Édouard participe à cette foire chaque fois que nous le finançons. Nous avons permis à soixante-dix sociétés, dont beaucoup de petites entreprises, de participer au Seafood Show de Boston. Boston est probablement l'endroit qui convient le mieux aux petites sociétés.

**Le président:** Pourquoi Boston?

**M. Horne:** Parce que c'est le marché le plus près de nous et qu'il convient le mieux aux petits producteurs. Nous avons financé la participation de quelque huit sociétés de l'Île-du-Prince-Édouard au SeaFare qui a eu lieu en février dernier à Los Angeles. Nous sommes portés à envoyer les petites sociétés aux États-Unis. Si nous aidons les grosses sociétés à prospérer, il y aura beaucoup de place sur le marché pour les petites entreprises. Un jour ou l'autre, elles trouveront leur créneau.



[Text]

I should say that PEMD offers as a challenge its contribution to possible endeavors, so it is up to those companies with ideas to come forward.

**Mr. Browne:** In 1983/84 we helped 52 firms through the two PEMD programs. To involve that number of firms in our programs means that we are reaching down into the small outfits. The help is there, but it has to be tailored to what they can do.

**Senator Bonnell:** National Sea went bankrupt. They put all the fish they had in storage on the market at almost less than cost of production. The little entrepreneur had to compete with that subsidized price because National Sea could sell at less than cost because they were subsidized. Millions of dollars worth of fish went to market at a subsidized rate.

I do not think the government does an awful lot of planning when it makes grants to some of these big companies. I am not 100 per cent in favour of the Kirby report, although I am not criticizing one of my fellow senators.

You say these are not grants, but they are shared programs, in that so much comes from the government and so much comes from the entrepreneur or the company.

**Mr. Browne:** The government contribution is repayable.

**Senator Bonnell:** So this \$5.64 million which you gave to Fisheries Products International you will get back?

**Mr. Browne:** If they increase their share of the market sufficiently.

**Mr. Horne:** These programs are structured under PEMD fish so that the year prior to entering the program is the base year. You then have a five-year program wherein they are expected to increase their business. Over the next five years—in the case of Fisheries Products International, it will be 1989—they should be paying on the incremental business they develop in the period 1989-1994.

**Senator Bonnell:** So you hope to get this \$5.6 million back in 1989 from Fisheries Products International in St. John's, Newfoundland?

**Mr. Browne:** Yes.

**Senator Bonnell:** With interest?

**Mr. Browne:** No, but the projects are structured in such a way that, should the targets be met or exceeded, we will fully recover our contribution. Should the target not be met, then, to the extent the target is not met, the contribution is forgiven. That is what I mean when we say we are sharing the risk. If they do not achieve their objectives, which we set jointly and which we think are realistic, then we share the risk and they will obviously lose money too. If they do achieve their objectives, then they pay the money back.

[Traduction]

Je devrais préciser que toute entreprise peut se prévaloir du P.D.M.E.; il incombe donc à ces sociétés de présenter des idées.

**M. Browne:** En 1983-1984, nous avons aidé 52 entreprises par l'intermédiaire des deux projets du P.D.M.E.. Le fait qu'un si grand nombre d'entreprises aient participé à notre programme signifie que nous atteignons même les petites entreprises. L'aide est à leur disposition mais elle est fonction de leur propre participation.

**Le sénateur Bonnell:** La National Sea a fait faillite. Elles ont mis tout le poisson qu'elles avaient en entrepôt sur le marché à presque la moitié du coût de production. Les petits entrepreneurs ont été mis à rude épreuve parce que la National Sea pouvait vendre à des prix inférieurs aux coûts, puisqu'elle était subventionnée. Du poisson d'une valeur de plusieurs millions de dollars a été vendu à des prix subventionnés.

J'ai l'impression que la planification a été bâclée en ce qui concerne le versement de subventions gouvernementales à certaines de ces grosses sociétés. Je n'approuve pas le rapport Kirby à cent pour cent, mais je ne critique pas non plus un de mes collègues sénateurs.

Vous dites qu'il ne s'agit pas de subventions, mais il s'agit bien de programmes à financement partagé en ce sens que le gouvernement verse tant et l'entrepreneur ou la société verse tant.

**M. Browne:** La contribution du gouvernement est remboursable.

**Le sénateur Bonnell:** Donc, ces 5,64 millions de dollars que vous avez versés à la Fisheries Products International vous seront remboursés?

**M. Browne:** Si sa part du marché croît suffisamment.

**M. Horne:** Ces programmes relèvent du P.D.M.E. du poisson. Donc, l'année qui précède leur admission au programme constitue l'année de base. Il y a ensuite un programme de cinq ans durant lequel la société doit accroître son chiffre d'affaires. Les cinq années suivantes, c'est-à-dire à partir de 1989 dans le cas de la Fisheries Products International, la société devrait rembourser la contribution du gouvernement à même les bénéfices supplémentaires résultant du programme.

**Le sénateur Bonnell:** Vous espérez donc récupérer les 5,6 millions consentis à la Fisheries Products International de St. John's (Terre-Neuve)?

**M. Browne:** C'est exact.

**Le sénateur Bonnell:** Avec intérêt?

**M. Browne:** Non, mais les projets sont structurés de telle façon que nous recouvrerons entièrement notre contribution, si les objectifs sont atteints ou dépassés. Dans le cas contraire, la contribution sera oubliée. C'est ce que j'entends par le partage des risques. S'ils n'atteignent pas leurs objectifs, que nous établissons conjointement et que nous croyons réalistes, nous partageons alors les risques et, cela va de soi, nous perdons aussi de l'argent. S'ils atteignent leurs objectifs, ils nous remboursent notre argent.



[Text]

**Senator Bonnell:** Is one of the objectives that the company should make that kind of profit over and above what they made this year?

**Mr. Browne:** We look at sales volume.

**Senator Bonnell:** Do you look at that regardless of whether they sell the fish at a loss?

**Mr. Browne:** I think it would be administratively impossible if we tried to go on the basis of the profits.

**The Chairman:** What is the record of cost recovery?

**Mr. Browne:** On PEMD fish there is nothing yet because it is too soon. The PEMD program, overall, has a pretty good record on cost recovery.

What we find is, on the very short-term projects—not in the fish area but in PEMD generally—if a market is identified, say, in West Germany, \$3,000 is available to a company which goes to West Germany for the first time. If an order is written, they never bother to pick up the \$3,000 because they realize they have already succeeded. The fact of knowing that the \$3,000 is available has stimulated the company to take that step, so we get a lot of results with no cost at all.

**Senator Bonnell:** What role do embassies around the world play in order to promote sales of our fish? Is there someone in each of those embassies who is trying to promote sales? It seems to me we have changed the status of some of our embassies, but I have not heard of any great achievements in the last few years.

**Mr. Browne:** As I said in my presentation before you came in, we have over 400 trade officers in 110 embassies and consulates. Every embassy or consulate has at least one person assigned responsibility for our whole sector, which is agriculture, fisheries and food. In those areas where the fishery is a particularly promising prospect, we will have a fellow working full-time on fish. I use Japan as an example where we have five people working full-time on the agri-fish sector. These fellows, who are specialists, know their market and they know how to make connections.

We have a tasking schedule where they must provide us comprehensive reports on a certain schedule. We use those to publish our monthly market bulletins. We will make copies of those available to your committee.

We also instruct them to advise us, on an ad hoc basis, of developments in the marketplace. Their job is to be there monitoring. Anything we deem to be of interest in the ad hoc reports to the companies we turn over immediately to the companies that we know and that we think would be interested. We do not bother taking time to compile or re-edit the reports; we try to get the information in and out as fast as we can.

They also assist on the spot with Canadian producers when they travel to the foreign markets. If the fellow is not going to travel, they will make recommendations with respect to who his business partners might be. They will inquire if he needs an

[Traduction]

**Le sénateur Bonnell:** L'un des objectifs est-il que la société réalise ce genre de bénéfice supplémentaire par rapport aux bénéfices de cette année?

**M. Browne:** Nous nous fondons sur le volume des ventes.

**Le sénateur Bonnell:** Même si la société vend le poisson à perte?

**M. Browne:** Je crois qu'il serait impossible sur le plan administratif de tenter de nous fonder sur les bénéfices.

**Le président:** Quels résultats avez-vous jusqu'à maintenant en matière de recouvrement des coûts?

**M. Browne:** Il est encore trop tôt pour le P.D.M.E. du poisson. Toutefois, le taux de recouvrement des coûts de l'ensemble du programme est plutôt bon.

Nous nous sommes rendus compte, pour les projets à court terme, non pas dans le secteur du poisson mais dans l'ensemble du P.D.M.E. que si un marché est identifié, l'Allemagne de l'Ouest, par exemple, une société qui s'y rend pour la première fois peut se prévaloir de 3 000 \$. Or, beaucoup de sociétés ne viennent même pas prendre leur chèque parce qu'elles se rendent compte qu'elles ont déjà réussi. Le fait de savoir que ce montant est à leur disposition les a incitées à aller de l'avant de sorte que nous obtenons beaucoup de bons résultats sans même avoir à déboursier quoi que ce soit.

**Le sénateur Bonnell:** Quel rôle nos diverses ambassades jouent-elles dans la promotion de la vente de notre poisson? Y a-t-il dans chacune de nos ambassades une personne affectée à la promotion des ventes? Il me semble que nous avons changé la façon de procéder dans quelques ambassades, mais je n'ai entendu parler d'aucun grand accomplissement ces dernières années.

**M. Browne:** Comme je l'ai dit avant que vous n'arriviez, nous avons plus de 400 agents commerciaux dans 110 ambassades et consulats. Chaque ambassade ou consulat a au moins une personne qui s'occupe de notre secteur, c'est-à-dire l'agriculture, les pêches et les denrées alimentaires. Un agent est affecté en permanence au poisson. Dans les régions où il existe des débouchés intéressants pour les produits de la pêche. J'ai parlé du Japon, où nous avons cinq agents qui travaillent à temps plein dans le secteur de l'agriculture et de la pêche. Ces spécialistes connaissent le marché et sont capables d'établir des contacts importants.

Ils doivent nous soumettre des rapports complets à certains intervalles. Nous nous en inspirons pour oublier nos bulletins mensuels dont nous fournirons des copies aux membres du Comité.

Nous leur demandons également de nous tenir au courant, au besoin, de l'évolution du marché. Ils sont chargés de surveiller la situation. Nous communiquons aux sociétés tous les renseignements contenus dans les rapports spéciaux qui seraient susceptibles de les intéresser. Nous ne perdons pas de temps à compiler ou à revoir les rapports. Nous essayons de faire circuler l'information le plus rapidement possible.

Les agents aident également les producteurs canadiens lorsqu'ils voyagent à l'étranger. Si le producteur reste en place, ils peuvent lui proposer des partenaires commerciaux, lui demander s'il a besoin d'un agent et le conseiller sur la struc-

[Text]

agent. They will counsel him on the structure of the local marketplace. They provide an enormous amount of information.

As I mentioned earlier, I am relatively new to this sector, but I am amazed at the depth of information that some of our offices, particularly in Tokyo, can produce on the fish market virtually overnight if someone has a problem or an interest. The same applies to Hamburg, London and Paris, which are the major fish-trading areas.

The fellow we have in Boston, who is working full-time on fish, is sending us very good reports on the market. He is very well-connected in the market. No one has raised the question of the countervail threat in the U.S., but he has been working very closely with the Canadian industry in the United States and with the U.S. Fishermen's Association. I think he is doing a lot of good work.

**Senator Bonnell:** I have 100 questions I would like to ask, but I will come back some other day.

**Senator Bielish:** As a dryland farmer, this hearing was an education to me. Your comments have raised a number of questions concerning the manner in which the fishing business is carried out. Some of our solutions may not help the fisheries, but they may certainly put a new light on helping farmers.

**The Chairman:** It seems to me that there is a stigma attached to fish. We are attempting, in this committee, to consider the whole question of the fishery from the catching stage right through to the point where it reaches the consumer. Do you work at the level where you may go to companies and make suggestions, if there is, say, a lack of acceptance of a particular fish such cod, because it has worms, and that sort of thing?

**Mr. Browne:** We certainly would discuss that with the companies. In fact, that would be an important part of the function, particularly, of the man in the field. He has to transmit the attitude of the consumer in the market area, whatever it might be, back to the companies. We try to counsel the companies on the form that the product must take to be acceptable in a particular market. The other side of the coin is this: What can we do in conjunction with the companies to overcome that problem? Do you want to comment on that promotion?

**Mr. Horne:** Really, the quality one, though, is much closer to fisheries and oceans. They do have their inspection, in part, and they work very closely in that area with the individual companies.

**The Chairman:** If you found that complaint throughout your European markets, you would bring it to DFO's attention?

**Mr. Horne:** That is right. If we have some product in the market that has a quality problem, we refer that to the Inspection Branch quickly.

**The Chairman:** Mr. Bruce, do you want to add something?

[Traduction]

ture du marché local. Ils ont une mine de renseignements à fournir.

Comme je l'ai déjà dit, je travaille dans ce secteur depuis relativement peu de temps, mais je suis étonné de voir la masse de renseignements fouillés que certains de nos bureaux, notamment celui de Tokyo, peuvent produire du jour au lendemain sur le marché du poisson, si quelqu'un a un problème ou s'intéresse à un marché donné. Il en va de même pour Hambourg, Londres et Paris, qui sont les principaux centres de commerce pour les produits de la pêche.

Notre représentant à Boston, qui travaille à temps plein, nous envoie de très bons rapports sur le marché. Il a beaucoup de contacts. Personne n'a parlé de la menace de mesures compensatoires des États-Unis, mais il travaille en étroite collaboration avec l'industrie canadienne aux États-Unis avec la U.S. Fishermen's Association. Je crois qu'il fait du très bon travail.

**Le sénateur Bonnell:** J'aurais mille et une questions à vous poser, mais ce sera pour une autre fois.

**Le sénateur Bielish:** Je pratique l'aridoculture et laissez-moi vous dire que j'ai appris beaucoup de choses au cours de cette audience. Vos commentaires ont soulevé de nombreuses questions sur le fonctionnement de l'industrie de la pêche. Certaines de nos solutions ne seront peut-être pas utiles aux pêcheurs mais elles contribueront peut-être à aider les agriculteurs.

**Le président:** J'ai l'impression qu'on a une attitude plutôt négative à l'égard du poisson. Nous essayons, dans ce comité, d'étudier toutes les questions qui ont trait à l'exploitation du poisson, depuis l'étape de la capture jusqu'à celle où le produit est livré au consommateur. Êtes-vous en mesure d'aller vers les entreprises et de leur donner des conseils sur les poissons qui sont mal acceptés, comme la morue par exemple, parce qu'elle contient des vers?

**M. Browne:** Nous en discuterions sûrement avec les entreprises. En fait, cela représente une partie importante du travail de l'agent qui se trouve sur le terrain. Il doit informer les entreprises de l'attitude des consommateurs. Nous essayons de conseiller les entreprises sur la forme que doit prendre un produit pour être accepté dans un marché particulier. Il y a aussi la question de ce que nous pouvons faire, de concert avec les entreprises, pour surmonter ce problème. Avez-vous des commentaires à faire là-dessus?

**M. Horne:** La question de la qualité relève beaucoup plus du ministère des Pêches et des Océans. Ils font leurs propres inspections, et travaillent en étroite collaboration dans ce domaine avec chacune des entreprises.

**Le président:** Si vous remarquiez ce genre de plainte sur les marchés européens, le ministère des Pêches et des Océans en serait-il informé?

**M. Horne:** Oui. Si la qualité de certains de nos produits sur le marché laisse à désirer, la Direction de l'inspection serait très vite saisie du problème.

**Le président:** Monsieur Bruce, avez-vous quelque chose à ajouter?



[Text]

**Mr. Ian Bruce:** Yes. As a matter of fact, it was interesting when the European buying group was in last fall. One of the British buyers commented that they found the Canadian fish was of better quality than the Icelandic fish that was landed in the British market.

**The Chairman:** They found what?

**Mr. Bruce:** That the Canadian product was better quality. One thing that happens of course, is that Iceland puts its top quality into the U.S. market, its second grade into the European market and some of its poorest behind the Iron Curtain.

We depend on the market to determine the product form. If the marketplace is saying, "We want this," we try to convey that information back to the companies. One reason there has been improvement in Canadian fish is the quality control programs that are run by some of the major buyers in the U.S. The Stouffer Food Corporation, who say, "This is what we want; if you send us something and it is not up to that standard, we will send it back. We are not interested in a dime off per pound or 20 cents off per pound, because we are not going to sell that to our customers. It is your problem." So it is shipped back to the producers. In order to deal with those sorts of customers, you have to have stringent quality control measures in place in the plants. The Canadian industry has adapted itself to and is, because it is an ongoing process, adapting itself to the demands of the marketplace for quality.

**The Chairman:** If you get requests for a certain specialty, or some type of fish, is there some arrangement by which you come back to Canada and say, "Why don't we can more lobster, why don't we can more tuna?" We are not doing enough of that, we used to do a lot more than we are doing.

**Mr. Bruce:** There are probably requests daily from around the world. Someone in Greece might phone or telex in, or contact a consulate or an embassy and say, "We have a supplier here; this is his name. He is interested in such and such a product. Which firms should he contact?" We will supply the names of Canadian firms that pack those products. If we do not know, we phone the other DRIE officials in the trade in order to determine who can supply or who is willing to supply.

**The Chairman:** Yesterday, on the plane coming back from Newfoundland I ran into a Japanese gentleman, an entrepreneur who has a chain of restaurants across Canada. We started talking about fish and he claimed there were difficulties because of inconsistency in buying and inconsistency in price. I said, "Why don't you come to see me?" Could I direct him to your department?

**Mr. Bruce:** Certainly.

**The Chairman:** He evidently has some contacts in Japan too. He is an entrepreneur, the type of individual we should grab onto.

[Traduction]

**M. Ian Bruce:** Oui. En fait, j'ai trouvé cela très intéressant lorsque le groupe d'acheteurs européens est venu nous rendre visite l'automne dernier. Un des acheteurs britanniques a dit que le poisson canadien est de qualité supérieure au poisson islandais qui se vend sur le marché britannique.

**Le président:** Qu'ont-ils dit?

**M. Bruce:** Que le produit canadien est de meilleure qualité. En fait, les Islandais vendent leurs meilleurs produits aux États-Unis, leurs produits d'un peu moins bonne qualité sont écoulés sur le marché européen et certains de leurs produits de la plus mauvaise qualité vont aux pays au-delà du rideau de fer.

C'est le marché qui nous dicte quelle forme un produit doit prendre. Si les clients nous disent que nous voulons tel produit, nous essayons de transmettre ces renseignements aux entreprises. La question du poisson canadien s'est améliorée en partie grâce aux programmes de contrôle de qualité qu'appliquent certaines des principaux acheteurs aux États-Unis. La Stouffer Food Corporation nous dit, par exemple, «Voici ce que nous voulons, si vous nous envoyez quelque chose qui ne répond pas aux normes de qualité, on vous le renvoie. Un rabais de 10 ou de 20 cents la livre ne nous intéresse pas parce que nous ne vendrons pas ce produit à nos clients. C'est votre problème» Le produit est renvoyé aux producteurs. Pour faire affaire avec des clients de ce genre, il faut appliquer des mesures de contrôle de la qualité très sévères dans les usines. L'industrie canadienne s'y est adaptée. Il s'agit d'un processus continu d'adaptation aux exigences du marché en ce qui concerne la qualité.

**Le président:** Si vous recevez des demandes pour un certain produit, un certain type de poisson, y a-t-il un mécanisme quelconque pour dire aux entreprises du Canada, par exemple: «Pourquoi ne mettons-nous pas en conserve plus de homard, plus de thon?» On avait l'habitude de faire ce genre de choses dans le passé, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui.

**M. Bruce:** On reçoit sans doute des demandes tous les jours du monde entier. Quelqu'un en Grèce peut nous téléphoner, envoyer un télex ou communiquer avec un consulat ou une ambassade et dire, «Nous avons un fournisseur; voici son nom. Il veut acheter tel et tel produit. Avec quelles entreprises doit-il entrer en contact?» Nous lui fournissons les noms d'entreprises canadiennes qui vendent ces produits. Si nous n'en connaissons pas, nous communiquerons avec les autres représentants du ministère de l'Expansion industrielle régionale pour déterminer qui peut fournir ce produit, ou qui est disposé à le fournir.

**Le président:** Hier, en revenant de Terre-Neuve, j'ai rencontré dans l'avion un entrepreneur japonais qui possède une chaîne de restaurants au Canada. Nous nous sommes mis à parler de poisson et il s'est plaint des difficultés qu'il avait à trouver des produits et des écarts de prix. Évidemment, cette question ne relève peut-être pas de votre compétence. Je lui ai dit, «Pourquoi ne venez-vous pas me voir?» Pourrais-je le diriger vers votre ministère?

**M. Bruce:** Certainement.

**Le président:** Il a de toute évidence certains contacts au Japon. C'est un entrepreneur, le genre de personne dont nous avons besoin.



[Text]

Here is another example. In northern Newfoundland a married couple who run a fish plant tried to get in on one of your trips. They eventually went on the trip at their own expense. There was a bit of a complaint that they should have been able to get the same opportunities as the others. I don't know if that was the trip to Dallas, Texas, where you were promoting eels, but am I right in my thinking?

**Mr. Bruce:** There was a trip to Dallas in January which then went on to Los Angeles.

**The Chairman:** Anyway, all I can tell from what I have heard today is that he should go to the regional office and make himself known, and if they don't do anything for him, call me and I will call you. Is that right?

**Mr. Bruce:** That is right.

**The Chairman:** This is the type of thing we are looking for. He has been successful in his own way, but he has been harassed and everything else by not being able to get support from the government because of the peculiarity of the industry. That's probably an overstatement.

Could you tell us why we are having trouble with the Americans on the countervailing duties? They are claiming that we are subsidizing our fishermen and yet Norway is doing the same thing. Why are they complaining about our countervailing duties? Why are we having this problem with them? Is it part of your mandate to deal with these things?

**Mr. Browne:** The lead on that issue rests with the U.S. division, as I have shown you on the chart. We certainly follow the issue with great interest, because it is extremely important to our marketing efforts. In our view, the problem with U.S. fisheries is that they tend to overfish their resources; they see a growing market and they see increased supplies from outside. It is a very human response to complain that these other people, who seem to be doing well, are doing them in. There is a long history of periodic investigations in the US market. The U.S. ITC recently completed an investigation into the fishing industry under their Trade Act. That is a technique they use for the government to provide complete information to the industry.

The New England fishermen are now considering the possibility of bringing a trade action against us, alleging subsidy and seeking to countervail. That action is being delayed for a number of reasons. There is always the doubt that the action will succeed. It would be very expensive for them to bring an action. We believe their lawyers have told them that it would cost them around \$50,000 a species to bring such a complaint. They have not raised the money to do it, which may be a measure of their intent. Recently a countervailing duty was levied against Canadian saltfish for sales into Puerto Rico. Allegations were made that we were subsidizing our producers and selling below domestic costs. The investigation proved that to be true—at least to the satisfaction of the investigators; so they countervailed against us.

[Traduction]

J'ai un autre exemple à vous donner. Dans le nord de Terre-Neuve, un couple qui exploite une entreprise de poisson a essayé de participer à un de vos voyages. Finalement, ils ont eux-mêmes payé le voyage. Ils se sont plaints un peu de ne pas avoir eu droit aux mêmes possibilités que les autres. Je ne sais pas s'il s'agit du voyage à Dallas, au Texas où vous avez essayé de promouvoir la vente d'anguilles, mais ai-je raison?

**M. Bruce:** Un groupe est allé à Dallas, en janvier, puis à Los Angeles.

**Le président:** D'après ce que j'ai entendu aujourd'hui, le couple devrait se rendre au bureau régional, s'identifier et, s'il n'obtient pas ce qu'il veut, communiquer avec moi et moi avec vous, n'est-ce pas?

**M. Bruce:** C'est exact.

**Le président:** C'est le genre de choses que nous cherchons. Il a réussi à sa façon, mais il a été harcelé et il s'est senti frustré parce qu'il n'a pas obtenu l'appui du gouvernement en raison de la nature particulière de l'industrie. Il exagère sans doute.

Pouvez-vous me dire pourquoi nous avons des difficultés avec les Américains en ce qui concerne les droits compensateurs? Ils soutiennent que nous subventionnons nos pêcheurs alors que la Norvège fait la même chose. Pourquoi se plaignent-ils de nos droits compensateurs? Pourquoi avons-nous ces problèmes avec eux? Cette question fait-elle partie de votre mandat?

**M. Browne:** Cette question relève au premier chef de la Division américaine, comme je vous l'ai montré sur le tableau. Évidemment, nous suivons la situation de près parce qu'elle revêt beaucoup d'importance pour nos efforts de commercialisation. D'après nous, les entreprises de pêche américaines ont tendance à surexploiter leurs ressources; elles voient que le marché prend de l'ampleur et que les produits venant de l'extérieur augmentent. Il est très normal qu'elles se plaignent du fait que les autres se débrouillent très bien et qu'ils sont en train de les ruiner. Il y en a beaucoup d'enquêtes sur le marché américain. Le département du Commerce des États-Unis a récemment terminé une enquête sur l'industrie de la pêche. Ils l'ont fait en vertu de leur Loi sur le commerce, c'est une technique qu'ils utilisent pour le gouvernement pour fournir des renseignements complets à l'industrie.

Les pêcheurs de la Nouvelle-Angleterre envisagent la possibilité d'adopter des mesures de représailles contre nous, en raison des subventions, et d'obtenir des droits compensateurs. Toutefois, on tarde à le faire pour un certain nombre de raisons. On ne sait pas toujours si les mesures porteront fruit. Il est très coûteux pour eux de prendre de telles mesures, nous croyons que leurs avocats leur ont dit que ce type de plainte leur coûterait environ 50 000 dollars pour chaque espèce de poisson. Ils n'ont pas recueilli les fonds nécessaires pour le faire, ce qui signifie peut-être qu'ils ne sont pas vraiment déterminés. Un droit compensateur a été imposé récemment à l'égard du poisson de mer vendu à Porto-Rico. Il y a eu des allégations selon lesquelles on subventionnait nos producteurs afin de vendre nos produits à un prix inférieur aux coûts. C'est ce que l'enquête a révélé, du moins à la satisfaction des enquêteurs; un droit compensateur a donc été imposé.

[Text]

**The Chairman:** If you will allow me, I will put to you a question that comes from our research people. It has to do with the matter of foreigners coming in.

The access of foreign vessels to fish in Canadian waters is tied to the access of Canadian products to foreign markets through increased quotas or lower tariffs, for example. In relation to this subject, the committee has heard testimony to the effect that the international agreement with the European Economic Community has not been quite successful; that is, our fish exports to the EEC might have declined more drastically without an agreement? With what other countries does Canada have agreements tying their access to fish stocks to our access to markets? Do the international agreements function on a "reward for past performance" basis?

Should Canada continue to negotiate such agreements with European and other countries? Is it not possible that Canadian exports to the EEC might have declined more drastically without an agreement? With what other countries does Canada have agreements tying their access to fish stocks to our access to markets? Do the international agreements function on a "reward for past performance" basis?

**Mr. Browne:** First, Mr. Chairman, you began with the premise that fishing rights are allocated on the basis of access to markets. That is not entirely correct. The policy, as I understand it now, is that the right to fish in Canadian waters for non-surplus stocks is granted on the basis of the overall fisheries relationship, if you like. I believe that such things as co-operation in scientific research are also considered in addition to access to the market.

**The Chairman:** Would you be talking about joint ventures and over-the-side sales?

**Mr. Browne:** That is right; there is the whole gamut. Jointly with the Department of Fisheries and Oceans, we have recently received an instruction from our minister to re-examine the basis upon which these allocations are made, and either to confirm that the basis is the most appropriate or to recommend changes. That work is under way.

With respect to your other questions, dealing first with the treaty with the Europeans, I read the testimony of this committee's previous meeting with the Department of Fisheries and Oceans. I must say that I agree with their comment. It seems to me that the treaty as originally negotiated did not fully anticipate all of the developments that took place, so there had to be a subsequent adjustment to the treaty. With respect to what we actually seek under the treaty, which are certain conditions of access to the European market, that we have achieved. The resulting market performance is not entire as anticipated, as you have correctly said, because of the currency exchange. That is merely a comment. The thing will come up for renegotiation in a few years and it will be based on the relationship at that time.

With which other countries do we have agreements? We have an arrangement with Japan and, while that was based on the totality of the relationship, an important element in the arrangement with Japan was that it would work with our redfish producers in order to get improved market acceptance in Japan for Canadian redfish products. We have arrangements with east Europeans, the Germans, the Poles and the Soviets,

[Traduction]

**Le président:** Je voudrais vous lire, si vous me le permettez, une question posée par nos attachés de recherche. Cette question porte sur les étrangers.

L'accès de navires étrangers aux poissons dans les eaux canadiennes est lié à la vente de produits canadiens sur les marchés étrangers, par le biais de quotas accrus ou de tarifs plus bas. A cet égard, le Comité a appris que l'entente internationale avec la Communauté économique européenne n'avait pas donné de très bons résultats; nos exportations de poisson vers la CEE ont diminué en 1983 et en 1984 en raison surtout du taux de change élevé, éventualité qui n'avait pas été prévue dans l'entente.

Le Canada devrait-il continuer à négocier des ententes de ce genre avec l'Europe et d'autres pays? Les exportations canadiennes vers la CEE n'auraient-elles pas diminué de façon plus radicale sans l'existence d'une telle entente? Avec quels autres pays le Canada a-t-il conclu une entente autorisant d'autres pays à pêcher dans les eaux canadiennes à la condition que le Canada ait accès à leur marché? Les ententes internationales sont-elles négociées en fonction des efforts passés?

**M. Browne:** Premièrement, monsieur le président, vous parlez du principe que les droits de pêche sont accordés en fonction de l'accès aux marchés. Ce n'est pas tout à fait vrai. A l'heure actuelle, le droit de pêche pour les stocks pour lesquels il n'existe pas de surplus dans les eaux canadiennes est accordé en fonction des rapports généraux qui existent dans le domaine de la pêche. La collaboration dans le domaine de la recherche scientifique est également prise en considération.

**Le président:** Faites-vous allusion aux entreprises conjointes et aux ventes en mer?

**M. Browne:** C'est exact. Nous avons récemment reçu un avis du ministre dans lequel il nous demandait de concert avec le ministère des Pêches et des Océans, de réexaminer les critères qui servent de base à l'octroi de ces droits et de confirmer la validité des critères ou de recommander des changements. Ce travail est en cours.

En ce qui concerne les autres questions, en commençant par celle qui portent sur le traité avec les Européens, j'ai lu le procès-verbal de la dernière réunion du Comité à laquelle assistaient des représentants du ministère des Pêches et Océans. Je dois dire que je suis d'accord avec eux. Le traité, lorsqu'il a été négocié dans un premier temps, ne prévoyait pas tous les changements qui sont survenus; il a dû être modifié par la suite. Nous avons réussi à négocier certaines conditions d'accès au marché européen, et c'est ce que nous voulions. Si nous n'avons pas obtenu les résultats escomptés, comme vous l'avez vous-mêmes constaté, c'est en raison du taux de change. Ce n'est que mon opinion. Le traité sera renégocié dans quelques années et il sera fondé sur les rapports commerciaux qui existent à ce moment-là.

Avec quels autres pays avons-nous signé des ententes? Nous avons une entente avec le Japon qui est fondée sur l'ensemble des rapports commerciaux que nous avons avec lui. Toutefois, l'entente comparait un élément important: elle prévoyait que le Japon collaborerait avec nos producteurs de sébaste pour mieux faire accepter ce produit sur le marché japonais. Nous avons conclu des ententes notamment avec les pays de l'Europe



[Text]

at least, and I am just speaking from memory here. In each case, because of the nature of the market—it is a government purchasing area—we demand from them a commitment to purchase fish. As I have said, for the first time last year we got a commitment from the Soviets to purchase approximately \$12 million per year. They have contracted for \$11 million, so we are making progress. We could not sell processed fish to them otherwise. With the East Germans and the Poles we have also had reasonably good market success, as I mentioned in my statement.

We have an arrangement with Portugal by which the Portuguese fish in Canadian waters. Again, the arrangement is based on the totality of the relationship, but with respect to the access question, the Portuguese gave an undertaking to ensure a certain percentage of their saltfish market to us. It was about 60 per cent last year. The performance has been pretty good.

**Mr. Horne:** When considering the EEC, we have to bear in mind that the North Sea herring is back. We had a very substantial herring market, but we are not competitive right now with the North Sea area.

**Senator Bonnell:** Mr. Chairman, I understand that Spain has an agreement, as well as Portugal?

**Mr. Horne:** We have an agreement with Spain, but it is being cancelled.

**Senator Bonnell:** We have an agreement and are going to have new negotiations with the EEC. Portugal and Spain are joining the EEC. What is going to happen to the agreements that we have with those two countries when they join the European Economic Community?

**Mr. Browne:** There will be a transition period wherein the two agreements will exist in parallel. There will be a time—and I am not sure of the exact date when we will renegotiate the agreement with the EEC. I think we would then seek to incorporate arrangements with Portugal into the overall agreement. Over the longer-term, it would be quite impractical to have separate agreements one with the overall organization and then others with the individual constituent parts, but there will be a transition period, as I have said, wherein the two agreements will exist in parallel.

**Senator Bonnell:** The new trade agreement will be negotiated with the EEC, at which time Portugal and Spain will be members of that community. Will the seal industry come in to play in the negotiations of the new agreement? The seal is really very important when it comes to fish. The seal eat the fish and the people catch the fish. After a while, we will have no fish—all we will have is seal. If we do not include the seal in the negotiations with the Europeans, we will be getting into a serious situation by giving them our fish. Is Canada taking any sort of stand so that we do not talk fish unless we talk seals and seal pelts?

[Traduction]

de l'Est, l'Allemagne, la Pologne et l'Union soviétique, si je ne m'abuse. Dans chaque cas, en raison de la nature du marché (il s'agit d'un secteur d'achat du gouvernement) nous exigeons s'ils s'engagent à acheter du poisson. Comme je l'ai déjà dit, nous avons conclu l'année dernière, pour la première fois, une entente avec les soviétiques qui se sont engagés à acheter pour environ 12 millions de dollars de produits par année. Jusqu'à maintenant, ils en ont commandé pour 11 millions; nous faisons donc des progrès dans ce domaine. Autrement, nous ne pourrions pas leur vendre du poisson conditionné. En ce qui concerne les Allemands de l'Est et les Polonais, nous nous débrouillons raisonnablement bien, comme je l'ai dit dans mon exposé.

Nous avons une entente avec le Portugal qui permet aux Portugais de pêcher dans les eaux canadiennes. Encore une fois, l'entente est fondée sur l'ensemble des rapports commerciaux que nous avons avec ce pays; toutefois, en ce qui concerne la question de l'accès, les Portugais se sont engagés à nous garantir un certain pourcentage de leur marché du poisson de mer. Cette part était de 60 p. 100 environ l'année dernière. Les résultats sont donc très bons.

**M. Horne:** Il faudrait tenir compte, lorsqu'on fait allusion à la Communauté économique européenne, du hareng de la Mer du Nord. Notre propre hareng se vendait très bien sur le marché. Mais maintenant nous n'arrivons plus à faire concurrence au hareng de la Mer du Nord.

**Le sénateur Bonnell:** Monsieur le président, je crois comprendre que nous avons une entente avec l'Espagne aussi?

**M. Horne:** Nous avons une entente avec l'Espagne, mais elle est en voie d'être annulée.

**Le sénateur Bonnell:** Nous avons une entente avec la CEE que nous allons renégocier. Or, le Portugal et l'Espagne se joindront à la CEE. Qu'arrivera-t-il aux ententes que nous avons avec ces pays s'il deviennent membres de la CEE?

**M. Browne:** Il y aura une période de transition où les deux ententes existeront en parallèle. A un moment donné, je ne connais pas la date exacte, nous renégocierons l'entente avec la CEE. Je crois que nous essayerons alors d'incorporer les dispositions de l'entente avec le Portugal dans l'entente générale. A long terme, il ne serait pas du tout pratique d'avoir des ententes séparées (une organisation générale et d'autres avec des membres individuels) mais il y aura une période de transition, où les deux ententes existeront en parallèle.

**Le sénateur Bonnell:** La nouvelle entente commerciale sera négociée avec la CEE, alors que le Portugal et l'Espagne feront déjà partie de la Communauté. L'industrie du phoque jouera-t-elle un rôle dans les négociations de la nouvelle entente? Le phoque est très important. Il mange le poisson que les gens capturent. Nous n'aurons plus de poisson dans quelque temps, nous n'aurons que des phoques. Si nous n'incluons pas les phoques dans les négociations avec les Européens, nous nous trouverons dans une situation grave en acceptant de leur donner notre poisson. Quelle position le Canada a-t-il adopté à cet égard? Il pourrait par exemple refuser d'entreprendre des



[Text]

**Mr. Browne:** Before we renegotiate the long-term arrangement, there will be a few pertinent events taking place. Later this month, the European Council of Ministers will decide what they are going to do with respect to the temporary ban on seal pup products. We do not yet know what they will decide, but they will make a decision. That is one event. The Canadian government will receive the report of the Royal Commission and will consider it. The situation between now and the time of renegotiation will evolve in some direction, but I do not know exactly which.

I think it fair to say that the Minister of Fisheries has clearly signalled that the seal question is part of the overall relationship affecting fisheries between the two governments. Of course, it will be for the government of the day to decide what to do when it comes time to renegotiate our long-term arrangement. Bearing in mind that there are going to be more events unfolding and that we do not know exactly what the situation will be then, I think it would be reasonable now to say that, if the seals issue continues to be a source of difficulty between us, it may very well be reflected in the negotiation. It is a question that has to go to the ministers of the day.

**The Chairman:** The minister will appear before this committee in the fall.

I want to thank Mr. Browne and his officials very much for giving to us this enlightening information. I would like to have examined a little more the advertising aspect that was discussed briefly today. Perhaps, Mr. Browne, you and other representatives of your agency could come before us again in the fall.

**Mr. Browne:** If I may, Mr. Chairman, I would suggest that it might be interesting for your committee to call upon our fisheries specialist from the consulate in Boston. He is right in the middle of the market and he is very well informed.

**The Chairman:** Yes, he is someone to consider.

The committee adjourned.

[Traduction]

pour parler sur le poisson tant que la question des phoques et des peaux de phoques n'aura pas été abordée.

**M. Browne:** Avant de renégocier notre entente à long terme, certains événements importants auront lieu. Le Conseil européen des ministres décidera, plus tard ce mois-ci, ce qu'il va faire au sujet de l'interdiction temporaire sur les produits de la chasse aux blanchous. Nous ne savons pas encore ce qu'ils décideront de faire, mais ils prendront une décision. Et d'une ensuite, le gouvernement canadien recevra le rapport de la Commission royale et il devra l'étudier. Je ne sais pas exactement quelle sera la situation à ce moment-là.

Je crois qu'il serait raisonnable de dire que si la question des phoques continue d'être une source de discorde entre nous, cela se reflétera dans les négociations. C'est une question que devrait régler les ministres qui seront en fonction à ce moment-là.

**Le président:** Le ministre comparaitra devant le Comité cet automne.

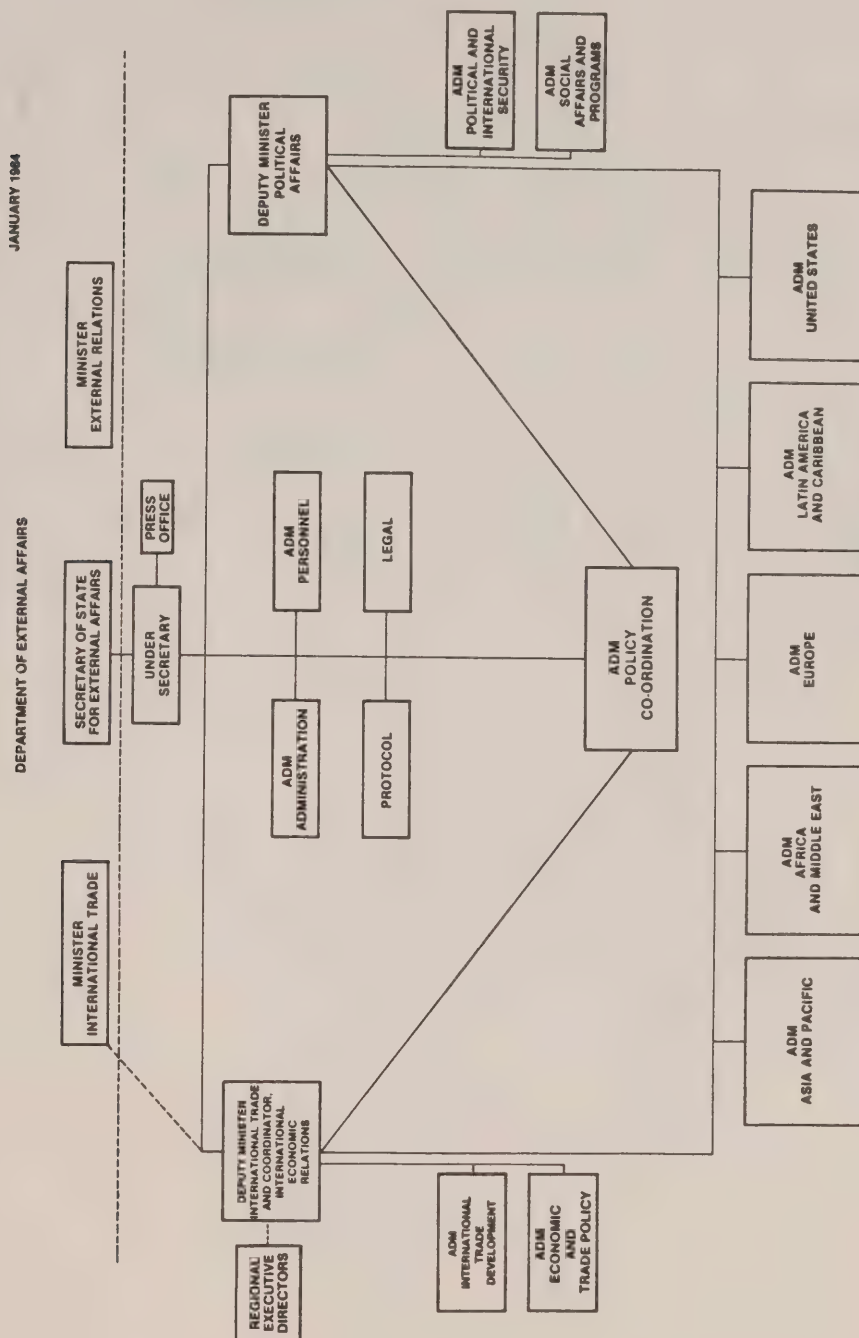
Je désire remercier M. Browne et les personnages qui l'accompagnent de nous avoir donné des renseignements aussi révélateurs. J'aurais aimé qu'on approfondisse davantage la question de la publicité qui a été brièvement soulevée aujourd'hui. Monsieur Browne, vous et vos représentants pourriez peut-être comparaître à nouveau devant nous à l'automne.

**M. Browne:** Je pourrais peut-être suggérer au Comité, monsieur le président, de convoquer notre spécialiste des pêches qui travaille au consulat de Boston. Il a beaucoup de contacts et est très bien informé.

**Le président:** Oui. Nous pourrions le convoquer.

La séance est levée.

## APPENDIX "AGR-14-A"

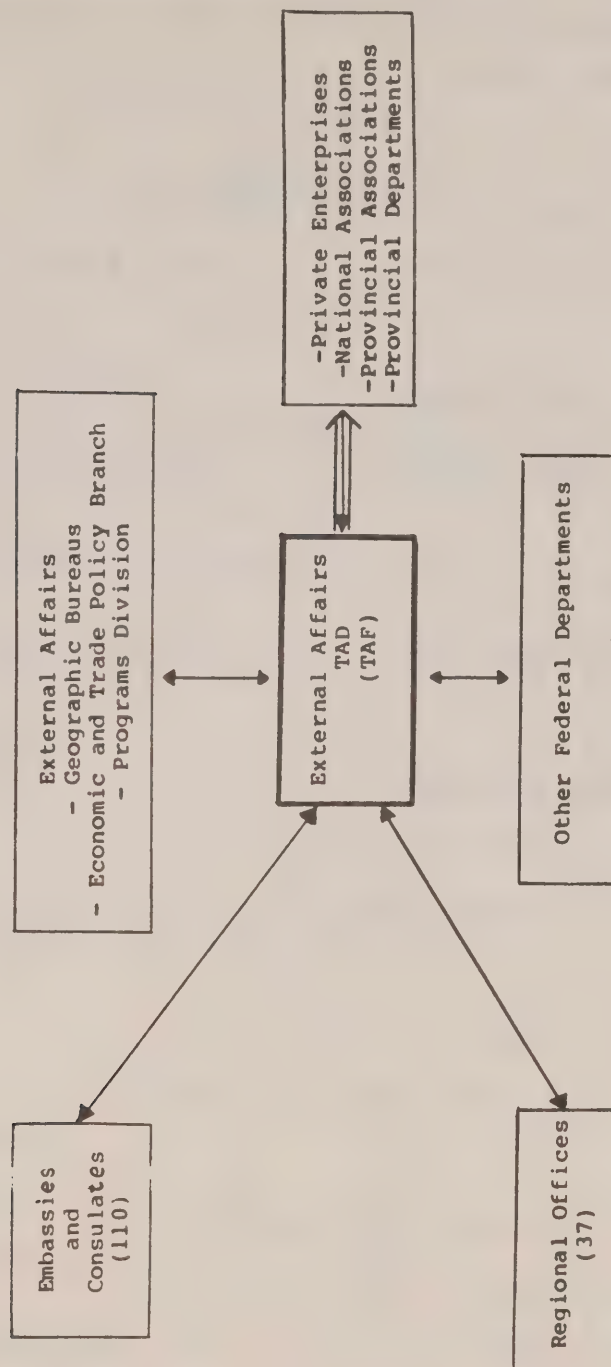






"These initiatives will give External Affairs leading responsibility for marketing abroad of all Canadian agricultural and food products. In exercising that responsibility I would ask you and your officials to work closely with domestic economic sector departments, notably Agriculture and Fisheries and Oceans, in developing international marketing strategies and also with agencies, such as the Canadian Wheat Board, that have been established to market specific products."

- (1) expand the per capita consumption of premium groundfish species relative to competing proteins in the North American market segments supplied by Canada;
- (2) expand the number of market segments and geographic markets served;
- (3) improve the consistency, availability and quality of Atlantic groundfish and herring products, as this is a prerequisite to expanding per capita consumption and the number of market segments served;
- (4) ensure that processors and exporters have adequate financial resources to enable them to undertake larger investments in marketing;
- (5) improve on a continuing basis the awareness and sensitivity of fishermen, processors, federal and provincial governments to the needs of the final product marketplace; and
- (6) provide for better co-operation and co-ordination of market planning and sales efforts to ensure the maximum effectiveness of marketing investments, to strengthen the relationship between the final market and fisheries management, and, as stocks grow, to develop and implement initiatives that will prevent over-supplying market segments currently occupied by Canadian products.

EXTERNAL AFFAIRS (TAD) NETWORK



The following major projects have been considered  
under PEMD (Fish):

APPROVED:

Fishery Products International

St. John's Newfoundland                      \$5.64 million over 1984-1987

National Sea Products

Halifax, Nova Scotia                      \$5.50 million over 1984-1987

Connors Bros.

Black's Harbour, N.B.                      \$2.36 million over 1984-1987

IN APPROVAL PROCESS:

Canadian Assoc. of Fish

Exporters, Ottawa, Ontario                      \$0.24 million over 1985-1988

Fisheries Council of B.C.

Vancouver, British Columbia                      \$0.26 million over 1985-1988

Seafood Exporters Corporation

of Newfoundland & Labrador

St. John's, Newfoundland                      \$0.39 million over 1985-1988

United Maritime Fishermen Co-op

Moncton, New Brunswick                      \$0.46 million over 1985-1988

**Attachment III****Fairs and Missions****For 1985****United States**

Seafood 86 - Boston

Upper Midwest Hospitality Show - Minneapolis

National Fancy Food Show - San Francisco

7 Solo Food Shows - various locations

**Europe**

Anuga - Cologne

**Middle East**

Buyers from Egypt - grains and fish

**Japan**

Foodex - Tokyo

Solo fish shows - Tokyo and Osaka

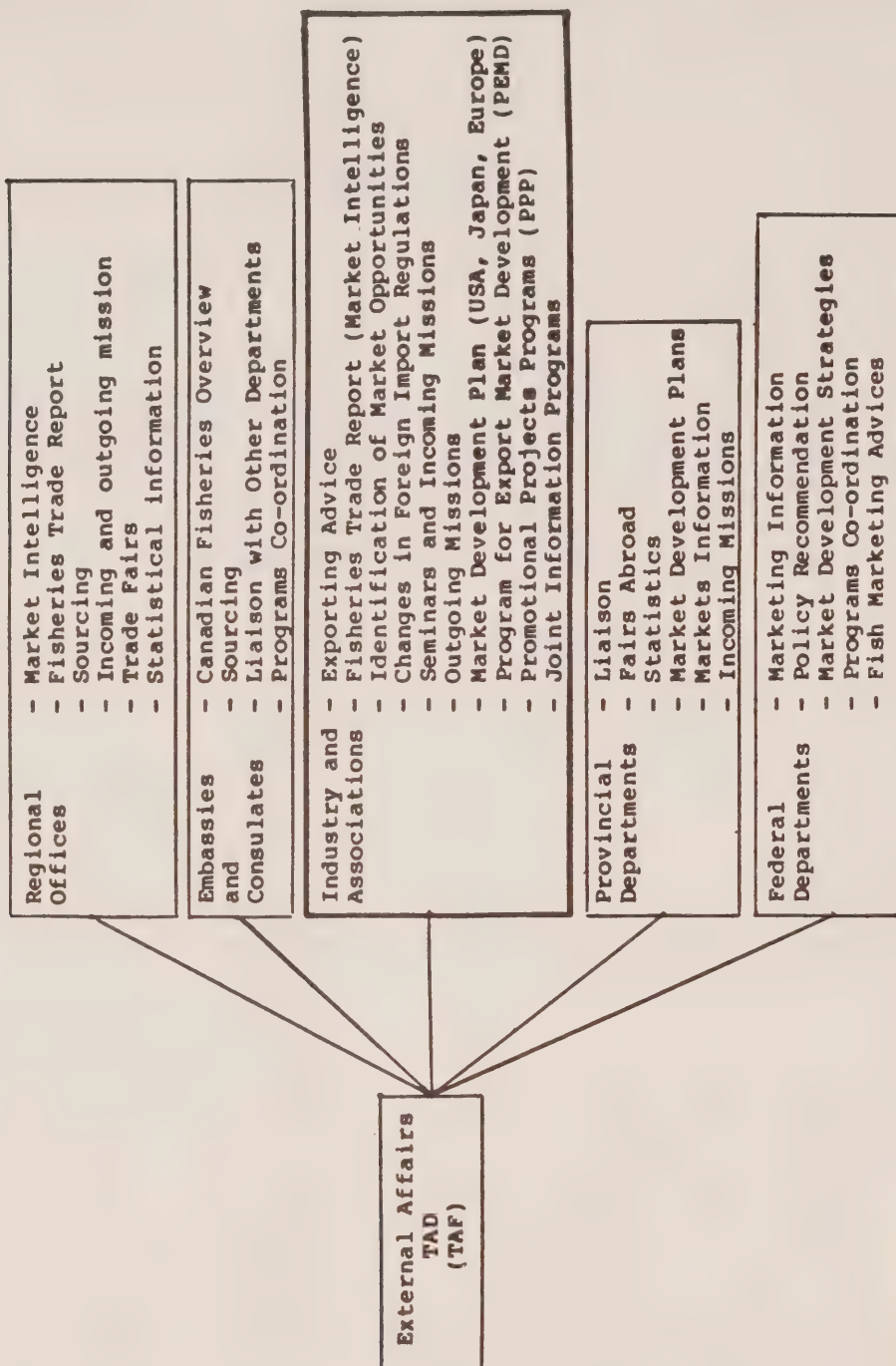
Various instore promotions - Japan

Buyers mission from Japan to Hostex, Toronto

Buyers mission from Hong Kong

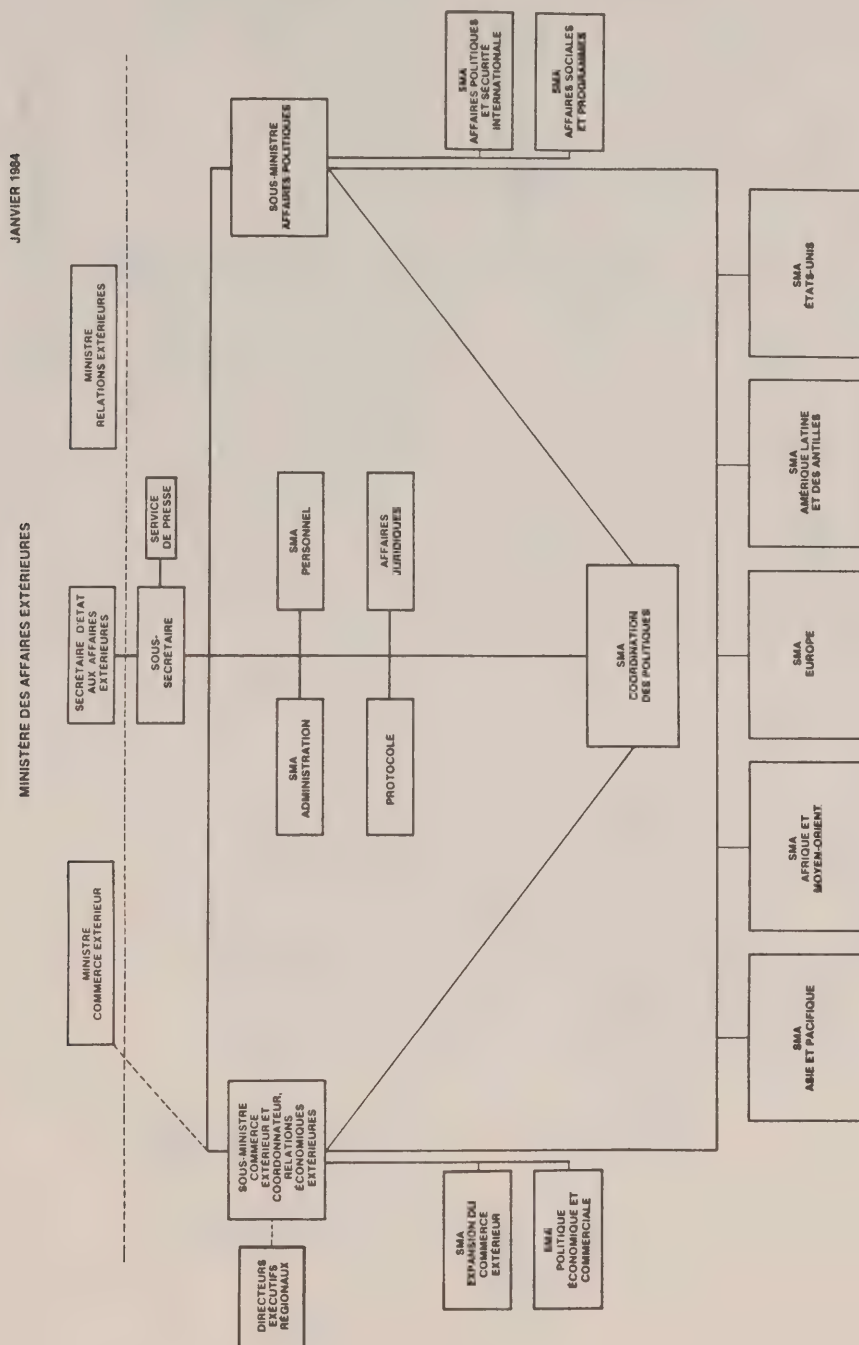
Buyers mission from Australia

## EXTERNAL AFFAIRS

PROGRAMS AND SERVICES



## ANNEXE «AGR-14-A»





"Ces initiatives donneront aux affaires extérieures une responsabilité prépondérante dans la commercialisation à l'étranger de tous les produits agricoles et alimentaires canadiens. Dans l'exercice de cette responsabilité, je vous demande, ainsi qu'à vos fonctionnaires, de collaborer étroitement avec les ministères des divers secteurs économiques nationaux, en particulier l'Agriculture et Pêches et Océans, en vue d'élaborer des stratégies de commercialisation internationales, ainsi qu'avec les agences, comme la Commission canadienne du blé, qui ont été créées pour commercialiser des produits particuliers."



1. augmenter la consommation, par habitant, des espèces de poisson de fond de qualité supérieure, par rapport à celle des autres sources de protéines, dans les segments du marché américain approvisionnés par le Canada:
2. exploiter un plus grand nombre de segments et trouver de nouveaux débouchés, sur le plan géographique:
3. améliorer la qualité et l'uniformité du poisson de fond et du hareng de l'Atlantique, et assurer un approvisionnement plus régulier de ces espèces, ces conditions étant indispensables à l'augmentation de la consommation de même qu'à l'accroissement du nombre de segments exploités:
4. s'assurer que les producteurs et les exportateurs disposent des ressources financières nécessaires pour investir davantage dans la commercialisation:
5. mieux informer, de façon suivie, les pêcheurs, les producteurs et les gouvernements fédéral et provinciaux des besoins du marché sur le plan des produits finis:
6. voir à ce que le secteur de la planification du marché et celui de la promotion des ventes coopèrent plus étroitement et coordonnent mieux leurs opérations pour faire produire au maximum les fonds affectés à la commercialisation, renforcer le lien entre la gestion des pêches et les marchés où sont écoulés les produits, enfin mettre au point et appliquer des mesures qui empêcheront l'accroissement des stocks d'entraîner une offre excessive dans certains segments du marché maintenant occupés par les Canadiens.

(1) RÉSEAU DES AFFAIRES EXTÉRIEURES

Direction générale de l'agriculture, des pêcheries et des  
produits alimentaires

Ambassades  
et  
Consulats  
(110)

Affaires extérieures  
-Bureaux géographiques  
-Secteur de la politique économique  
et commerciale  
-Direction des programmes

Affaires extérieures  
Direction générale  
de l'agriculture,  
des pêcheries et  
des produits  
alimentaires  
(Direction des pêcheries  
et des produits de la  
pêche)

-Entreprises  
privées  
-Associations  
nationales  
-Associations  
provinciales  
-Ministères  
provinciaux

Bureaux régionaux  
(37)

Autres ministères fédéraux

Les grands projets suivants ont été examinés dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (Poisson):

APPROUVÉS:

Fishery Products International  
Saint-Jean, Terre Neuve

5,64 millions de dollars  
pour la période allant  
de 1984 à 1987.

National Sea Products  
Halifax, Nouvelle-Écosse

5,50 millions de dollars  
pour la période allant  
de 1984 à 1987.

Connors Bros.  
Black's Harbour, Nouveau-Brunswick

2,36 millions de dollars  
pour la période allant  
de 1984 à 1987.

EN COURS D'APPROBATION:

L'Association canadienne des  
exportateurs de poisson,  
Ottawa, Ontario

0,24 millions de dollars  
pour la période allant  
de 1985 à 1988.

Fisheries Council of B.C.  
Vancouver, Colombie-Britannique

0,26 millions de dollars  
pour la période allant  
de 1985 à 1988.

Seafood Exporters Corporation  
of Newfoundland & Labrador  
Saint-Jean, Terre-Neuve

0,39 millions de dollars  
pour la période allant  
de 1985 à 1988.

Coopérative des pêcheurs unis  
des Maritimes  
Moncton, Nouveau Brunswick

0,46 millions de dollars  
pour la période allant  
de 1985 à 1988.



## Pièces jointes III

Foires et Missions  
pour 1985États-Unis

|                                        |                       |
|----------------------------------------|-----------------------|
| Seafood 86                             | - Boston              |
| Upper Midwest Hospitality Show         | - Minneapolis         |
| National Fancy Food Show               | - San Francisco       |
| 7 expositions de produits alimentaires | - Divers emplacements |

Europe

Anuga - Cologne

Moyen-Orient

Acheteurs de l'Egypte - céréales et poisson

Japon

|                                                |                 |
|------------------------------------------------|-----------------|
| Foodex                                         | -Tokyo          |
| Expositions de poisson                         | -Tokyo et Osaka |
| Diverses promotions en magasin                 | -Japon          |
| Mission d'acheteurs du Japon à Hostex, Toronto |                 |
| Mission d'acheteurs de Hong Kong               |                 |
| Mission d'acheteurs d'Australie                |                 |

**AFFAIRES EXTÉRIEURES  
PROGRAMMES ET SERVICES**

|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bureaux<br>régionaux | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Renseignements sur le marché</li> <li>- Rapport commercial sur les pêcheries</li> <li>- Origine</li> <li>- Mission au Canada et à l'étranger</li> <li>- Foires commerciales</li> <li>- Renseignements statistiques</li> </ul> |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                               |                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ambassades<br>et<br>Consulats | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vue d'ensemble des pêcheries canadiennes</li> <li>- Origine</li> <li>- Liaison avec les autres ministères</li> <li>- Coordination des programmes</li> </ul> |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Affaires  
extérieures

Direction  
générale  
de  
l'agriculture  
des pêcheries  
et des  
produits  
alimentaires

(Direction  
des  
pêcheries  
et  
des  
produits  
de la  
pêche

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Industries<br>et<br>Associations- | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conseil sur les exportations</li> <li>- Rapport commercial sur les pêcheries (renseignements sur le marché)</li> <li>- Relevé des possibilités du marché</li> <li>- Modifications des règlements d'importation étrangers</li> <li>- Colloques et missions de retour au Canada</li> <li>- Missions à l'étranger</li> <li>- Plan de développement du marché (États-Unis, Japon, Europe)</li> <li>- Programme de développement des marchés d'exportation</li> <li>- Programme des projets promotionnels</li> <li>- Programmes communs d'information</li> </ul> |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                           |                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ministères<br>provinciaux | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Liaison</li> <li>- Foires à l'étranger</li> <li>- Statistiques</li> <li>- Plans de développement des marchés</li> <li>- Renseignements sur les marchés</li> <li>- Missions au Canada</li> </ul> |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ministères<br>fédéraux | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Renseignements en matière de commercialisation</li> <li>- Recommandation pratique</li> <li>- Stratégie de développement des marchés</li> <li>- Coordination des programmes</li> <li>- Conseils sur la commercialisation du poisson</li> </ul> |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|























*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

## WITNESSES—TÉMOINS

### *From the Department of External Affairs:*

Mr. D. B. Browne, Director General, Agriculture, Fish and Food Products Bureau;  
Mr. R. Horne, Special Projects, Agriculture, Fish and Food Products Bureau;  
Mr. Ian Bruce, Fisheries and Fish Products Division.

### *Du ministère des Affaires extérieures:*

M. D. B. Brown, directeur général, Direction générale de l'agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires;  
M. R. Horne, projets spéciaux, Direction générale de l'agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires;  
M. Ian Bruce, Direction des pêches et des produits de pêches.



First Session  
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la  
trente-troisième législature, 1984-1985



## SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Agriculture, Fisheries and Forestry

*Chairman:*  
The Honourable JACK MARSHALL

---

Thursday, June 20, 1985

**Issue No. 15**  
**Fifth proceedings on:**

The examination of the impact of the recommendations contained in the Report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk—Canada's Eroding Future".

---

WITNESSES:  
(See back cover)

## SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de*

# L'Agriculture, des pêches et des forêts

*Président:*  
L'honorable JACK MARSHALL

---

Le jeudi 20 juin 1985

**Fascicule n° 15**  
**Cinquième fascicule concernant:**

L'étude de l'impact des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir».

---

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

|                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| Bielish               | Phillips           |
| Hays                  | *Roblin (or Doody) |
| Le Moyne              | Sherwood           |
| *MacEachen (or Frith) | Sparrow            |
| Marshall              | Thériault          |
| McGrand               | Thompson           |
| Perrault              | Watt               |

*Ex Officio Members*

(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE  
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Jack Marshall

*Vice-président:* L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

|                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| Bielish               | Phillips           |
| Hays                  | *Roblin (ou Doody) |
| Le Moyne              | Sherwood           |
| *MacEachen (ou Frith) | Sparrow            |
| Marshall              | Thériault          |
| McGrand               | Thompson           |
| Perrault              | Watt               |

*\*Membres d'office*

(Quorum 4)



**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate, Tuesday, March 26, 1985:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Sparrow, seconded by the Honourable Senator Riel, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine the impact of the recommendations contained in its Report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk—Canada's Eroding Future", tabled in the Senate on 6th November, 1984, and to inquire into matter related thereto; and

That the papers and evidence received on the subject and the work accomplished during the Second Session of the Thirty-second Parliament be referred to the Committee.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative."

**ORDRE DE RENVOI**

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du mardi 26 mars 1985:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Sparrow, appuyé par l'honorable sénateur Riel, C.P.:

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier l'impact des recommandations contenues dans son rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir», déposé au Sénat le 6 novembre 1984, ainsi que toute question connexe; et

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet et les travaux accomplis au cours de la deuxième session du trente-deuxième Parlement soient déférés au Comité.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Charles A. Lussier

*Clerk of the Senate*

## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 20, 1985  
(19)

## [Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 4:03 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Hays, Le Moynes, Marshall, Sherwood, Sparrow and Perrault. (6)

*Other Senators present:* The Honourable Senators Argue, Corbin, Olson and Steuart (Prince Albert-Duck Lake). (4)

*In Attendance:* Ms. Sally Rutherford, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament; Ms. Raine Phythian, Administrative and Research Assistant of the Committee.

## Witnesses:

## From the Canadian Agricultural Chemicals Association:

Mr. J. H. Elliott, President;

Mr. J. S. King, Chairman of the Board of Directors,

Mr. J. D. Nattress, First Vice-Chairman;

Mr. J. Oliver, Secretary.

In compliance with its Order of Reference dated March 26, 1985, the Committee resumed consideration of the recommendations contained in the Report on soil and water conservation in Canada, entitled "Soil at Risk—Canada's Eroding Future."

Messrs. Elliott and King made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:38 p.m., the sitting was suspended.

At 6:16 p.m., the sitting resumed.

The Honourable Senator Hays, moved,—That the section of the submission of Messrs. Elliott and King that was not included in their oral presentation be printed as an appendix to this day's proceedings (*See Appendix "AGR-15-A"*), and that the written submission of Mr. Nattress be also printed as an appendix to this day's proceedings (*See Appendix "AGR-15-B"*).

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.

At 7:10 p.m., the Committee proceeded *in camera*.

At 7:15 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

Diane Deschamps

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 20 JUIN 1985  
(19)

## [Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 16 h 03 sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (président).

*Membres du Comité présents:* Les honorables sénateurs Hays, Le Moynes, Marshall, Sherwood, Sparrow et Perrault. (6)

*Autres sénateurs présents:* Les honorables sénateurs Argue, Corbin, Olson et Steuart (Prince Albert-Duck Lake). (4)

*Aussi présentes:* M<sup>me</sup> Sally Rutherford, attachée de recherche, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement et M<sup>me</sup> Raine Phythian, adjointe administrative et attachée de recherche pour le Comité.

## Témoins:

## De l'Association de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles:

M. J. H. Elliott, président;

M. J. S. King, président du conseil d'administration;

M. J. D. Nattress, premier vice-président;

M. J. Oliver, secrétaire.

Conformément à son ordre de renvoi du 26 mars 1985, le Comité reprend l'examen des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada, intitulé «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir».

MM. Elliott et King font une déclaration et, avec les autres témoins, répondent aux questions.

A 17 h 38, la séance est suspendue.

A 18 h 16, la séance reprend.

L'honorable sénateur Hays, propose—Que l'article du mémoire de MM. Elliott et King qui n'était pas compris dans leur exposé oral figure en annexe aux délibérations de ce jour (*voir appendice «AGR-15-A»*), et que le mémoire de M. Nattress figure également en annexe aux mêmes délibérations (*voir appendice «AGR-15-B»*).

La motion, mise aux voix, est adoptée.

A 19 h 10, le Comité poursuit ses travaux à huis clos.

A 19 h 15, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Thursday, June 20, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 4 p.m. to examine the impact of the recommendations contained in the report on soil and water conservation in Canada, entitled: "Soil at Risk—Canada's Eroding Future."

**Senator Jack Marshall** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, this afternoon I welcome Mr. Jack King, Chairman of the Board of Directors of the Canadian Agricultural Chemicals Association; Mr. Jack Elliott, the President; Mr. J. David Nattress, the First Vice President; and Mr. John Oliver, the Secretary. I presume, Mr. King, that you will present the brief.

**Mr. Jack King, Chairman, Board of Directors, Canadian Agricultural Chemicals Association:** Yes, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Please go ahead.

**Mr. King:** Mr. Chairman and honourable senators, on behalf of the Canadian Agricultural Chemicals Association, and Mr. Jack Elliott, the President—I am the Chairman—I would like to thank you for the opportunity of speaking here this afternoon. There are two important subjects that we would like to cover today: the first, is a description of the crop protection chemical industry and its major cost components, including the Canadian registration costs for the products of the industry; and, secondly, a comparison of the selling prices of those products with the selling prices in the United States.

I should like to start by describing the crop protection chemical industry, an industry which the Canadian Agricultural Chemicals Association represents.

The industry manufactures a wide range of chemical products, all designed to control pests, whether they be insects, fungi, rodents or weeds. Sales worldwide are between \$13 billion and \$14 billion US, or \$17 billion Canadian, and there has been a rapid growth in sales over the past 20 years, as the need for food and lower food costs has become more pressing. By 1990, only six years from now, world sales are forecast to be over \$20 billion.

I should now like to show you some slides. The first is a slide showing the breakdown of 1983 sales by crop use. The largest market is for fruit and vegetables, with 28.7 per cent of the sales. The next is maize or corn, followed by rice, soybean, cotton, and then wheat at 11.4 per cent.

I should state that the figures in these slides are all in U.S. dollars, which has become the common base for our international industry.

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 20 juin 1985

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 16 heures pour étudier l'impact des recommandations contenues dans le rapport sur la conservation des sols et de l'eau au Canada intitulé: «Nos sols dégradés—Le Canada compromet son avenir».

**Le sénateur Jack Marshall** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, je souhaite la bienvenue cet après-midi à MM. Jack King, président du conseil d'administration de l'Association de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles; Jack Elliott, président de l'association; J. David Nattress, premier vice-président, et John Oliver, secrétaire. Je présume, monsieur King, que vous allez présenter le mémoire.

**M. Jack King, président, conseil d'administration, Association canadienne des produits chimiques agricoles:** Oui, monsieur le président.

**Le président:** Veuillez commencer, je vous prie.

**M. King:** Monsieur le président et honorables sénateurs, au nom de l'Association canadienne des produits chimiques agricoles et de son président, M. Jack Elliott (je suis président du Conseil d'administration) j'aimerais vous remercier de nous avoir permis de comparaître devant vous cet après-midi. Nous aimerions aborder deux importants sujets aujourd'hui. Le premier est une description de l'industrie des produits chimiques agricoles et des principaux éléments qui entrent dans ses coûts, y compris les coûts d'enregistrement au Canada des produits de l'industrie; et deuxièmement, une comparaison des prix de vente de ces produits avec les prix pratiqués aux États-Unis.

J'aimerais d'abord parler de l'industrie des produits chimiques agricoles, représentée par l'Association de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles.

L'industrie fabrique toute une gamme de produits chimiques pour contrôler les organismes nuisibles, qu'il s'agisse d'insectes, de champignons, de rongeurs ou de mauvaises herbes. Les ventes à l'échelle mondiale se situent entre 13 milliards et 14 milliards de dollars U.S., soit 17 milliards de dollars canadiens, et on a enregistré une croissance rapide du chiffre de vente ces vingt dernières années, à mesure que les besoins alimentaires allaient en augmentant et qu'il devenait urgent d'abaisser les prix des produits. On prévoit qu'en 1990, dans six ans, ces ventes atteindront 20 milliards de dollars.

J'aimerais maintenant vous montrer des diapositives. La première montre la ventilation des ventes par culture en 1983. Le marché le plus important est celui des fruits et des légumes, qui représente 28,7 p. 100 des ventes. Le second par ordre d'importance est celui du maïs, suivi du riz, du soja, du coton et du blé à 11,4 p. 100.

Je dois préciser que les montants sont indiqués en dollars américains, qui constituent maintenant la base de référence commune à notre industrie internationale.



## [Text]

The next slide shows the projected population increase in the world. The increase in the developing world is staggering, while in the developed world it is rather flat.

The per capita food production is forecast to decline in both the developed and developing world over the next 20 years.

The crop areas worldwide are shown on this slide. You will note the large cereal, soybean and corn crops in North America, the cereal market in Western Europe, and the large cereal and rice market areas in other parts of the world.

The sales of the crop protection chemicals industry have increased dramatically since 1976, but have levelled off in the past few years. The 1983 figures are certainly affected by the payment in kind and the reduced acreage programs in the United States.

Earlier I showed the breakdown of the crop protection chemical market by crop, and this slide shows it broken down by product group. Herbicides constitute the largest group, followed very closely by insecticides and then fungicides.

This slide shows the breakdown of the 1983 sales by geographical area. North America leads by taking 32 per cent of the sales; Western Europe, 23.5 per cent; and the Far East, 17.9 per cent.

The industry in Canada represents only 2 per cent of the world sales figure. Sales in 1983 were approximately \$700 million at the farmer purchase price, and the sales of each category are quite different from that shown in the earlier slide for the world. Herbicides represent a staggering 74 per cent rather than the 38.7 per cent for the world. Insecticides represent only 6 per cent rather than the 33.4 per cent, and fungicides only 4 per cent rather than the 22 per cent for the world.

Although insecticides are only 6 per cent of the Canadian market, it is a very important 6 per cent, as the current grasshopper plague in western Canada attests. The prairies grain belt is experiencing the worst hopper infestation in 30 years, with populations as high as 500 per square metre being recorded, whereas only 12 insects per square metre are considered a threat to growing crops. The industry has responded to this need and is co-operating with provincial governments in flying emergency supplies to the prairie provinces. Fungicides, of course, are also essential for many of the crops grown in British Columbia and eastern Canada.

There are really only 20 significant suppliers in our industry, all of them being multinational chemical companies.

The first slide shows the top five in the world in 1983. The largest is Bayer in Germany, or Chemagro, as it is known in Canada, at \$1.5 billion of sales. The next is Ciba Geigy; then Monsanto, and Shell; and number five is ICI or CIL/Chipman in Canada.

## [Traduction]

La diapositive suivante montre la croissance démographique mondiale prévue. Les pays en voie de développement connaîtront une croissance stupéfiante, tandis qu'elle sera à peu près nulle dans les pays industrialisés.

On prévoit que la production alimentaire par habitant diminuera tant dans les pays industrialisés que dans les pays en voie de développement au cours des vingt prochaines années.

Cette diapositive montre la répartition mondiale des cultures. Vous noterez les grandes cultures de céréales, de soja et de maïs en Amérique du Nord, le marché des céréales en Europe de l'Ouest et les importants marchés de céréales et de riz dans les autres régions du monde.

Les ventes de l'industrie des produits chimiques agricoles se sont accrues considérablement depuis 1976, mais elles se sont stabilisées ces dernières années. Les chiffres de 1983 subissent certainement l'effet du paiement en nature et des programmes de réduction des superficies cultivées aux États-Unis.

Je vous ai montré plus tôt la ventilation du marché des produits chimiques agricoles par culture; vous voyez maintenant une ventilation par groupes de produits. Les herbicides constituent le groupe le plus important suivi de très près par les insecticides et les fongicides.

Cette diapositive montre la ventilation des ventes de 1983 par région géographique. L'Amérique du Nord se classe première avec 32 p. 100 des ventes, suivie de l'Europe de l'Ouest, 23,5 p. 100 et de l'Extrême-Orient, 17,9 p. 100.

L'industrie du Canada ne représente que 2 p. 100 du volume mondial des ventes. En 1983, celles-ci ont atteint à peu près 700 millions de dollars, calculés d'après le prix d'achat de l'agriculteur, et les ventes de chaque catégorie sont passablement différentes de celles indiquées sur la diapositive précédente pour les ventes mondiales. Les herbicides représentent le pourcentage stupéfiant de 74 p. 100 des ventes, comparative-ment à 38,7 p. 100 ailleurs dans le monde. Les insecticides ne représentent que 6 p. 100 contre 33,4 p. 100 dans le reste du monde.

Quoique les insecticides ne représentent que 6 p. 100 du marché canadien, ils ont une grande importance, comme en témoigne l'actuelle invasion de sauterelles dans l'ouest du Canada. La ceinture de blé des Prairies connaît actuellement la pire invasion de sauterelles qu'elle ait connue depuis 30 ans; on compte jusqu'à 500 insectes au mètre carré, alors que 12 insectes au mètre carré sont considérés comme une menace pour les cultures. L'industrie a réagi et coopère avec les gouvernements provinciaux en expédiant par avion des produits vers les Prairies. Les fongicides, bien sûr, sont aussi indispensables pour de nombreuses cultures en Colombie-Britannique et dans l'est du Canada.

Notre industrie ne compte en fait que 20 fournisseurs importants de produits chimiques et tous sont des sociétés multinationales.

La première diapositive montre les cinq plus grandes en 1983. La plus importante est Bayer, en Allemagne, ou Chemagro, sous son nom canadien, dont le chiffre de ventes se situe à 1,5 milliards de dollars. La suivante est Ciba Geigy; viennent ensuite Monsanto et Shell; la cinquième est ICI ou CIL/Chipman au Canada.

**[Text]**

The next slide shows the next five. Number six is Rhone Poulenc from France, or May & Baker, as it is in Canada. Number seven is Hoechst; number eight is Du Pont; number nine is BASF; and number 10 is Dow.

The reason that there are so few manufacturers, and that they are multinational is that the cost to discover, develop and manufacture the chemicals is so high that worldwide sales of the product are required to justify the significant front-end costs. The most significant of these costs are the research and development charges; and I would now like to turn the meeting over to Jack Elliott to elaborate on this expense area.

**Mr. Jack Elliott, President, the Canadian Agricultural Chemicals Association:** Mr. Chairman and honourable senators, for my part of the presentation, I would like to go quickly through the procedures that are followed in bringing a new crop protection chemical into the hands of Canadian farmers.

I will have to condense this considerably, because what I am going to describe is a procedure that normally spans no fewer than 10 years—a full decade from the time that a new compound is synthesized in a laboratory until it is registered for use in one of our Canadian spray programs.

When a manufacturer decides to start this process, he is beginning a series of expenditures that, nowadays, will reach a total of about \$40 million (U.S.) by the time he has obtained a first registration. That amount of \$40 million (U.S.) does not include the cost of a manufacturing plant to produce the product. It covers only the cost of the research to discover the product, the development and field trial work to prove its utility, and the extensive battery of tests required to establish its safety to human health and the environment.

It takes about 200 scientist-years to develop one new chemical compound to the point of first registration.

So, you can see why the total cost is so huge. Also, this motivates the developing companies to try very hard to identify, as early as possible in the process, any adverse characteristics that will prevent a candidate compound from qualifying for registration. At every stage of development, costs escalate. For every one product that makes the grade, about 17,000 fall by the wayside. The one that succeeds must meet rigorous criteria and pass not only hundreds of research tests but also the test of judgment imposed by experienced scientists. Many of the jettisoned decisions are extremely difficult ones to make; but the stakes are too high in both moral and financial terms to back marginal candidates.

The first stage of the discovery process tests newly synthesized chemicals in laboratories and growth chambers in terms of ability to control weeds, kill insects, or block plant diseases.

**[Traduction]**

Cette diapositive montre les cinq sociétés qui viennent ensuite par ordre d'importance. La sixième est Rhone Poulenc, en France, ou May & Baker au Canada. La septième, Hoechst; la huitième, Du Pont; la neuvième, BASF et la dixième, Dow.

S'il y a si peu de fabricants et si ce sont tous des entreprises multinationales, c'est parce que les coûts de découverte, de mise au point et de fabrication des produits chimiques sont tellement élevés qu'il faut les vendre sur le marché mondial pour compenser les coûts d'investissement considérables au départ. Les plus importants entrent dans la recherche et le développement; j'aimerais que M. Jack Elliott vous donne plus de précisions à ce sujet.

**M. Jack Elliot, président, Association de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles:** Monsieur le président et honorables sénateurs, j'aimerais pour ma part vous expliquer brièvement les étapes qu'un nouveau produit chimique de protection des cultures doit suivre avant de parvenir aux agriculteurs canadiens.

Je devrai résumer considérablement car le processus dont j'entends vous parler s'étend habituellement sur une période d'au moins 10 ans, à partir du moment où un nouveau composé est synthétisé en laboratoire et celui où il est enregistré avant d'être utilisé dans l'un de nos programmes canadiens de pulvérisation.

Quand un fabricant décide de se lancer dans cette entreprise, il doit prévoir une série de dépenses qui, aujourd'hui, atteindront au total près de 40 millions de dollars US jusqu'à l'obtention de la première homologation du produit. Cette somme ne comprend pas le coût de l'usine servant à la fabrication du produit. Elle n'englobe que le coût de la recherche qui conduit à la découverte du produit, sa mise au point et les travaux d'essai sur le terrain pour prouver son utilité ainsi que la batterie de tests nécessaires pour déterminer qu'il n'a d'effet nuisible ni pour l'homme ni pour l'environnement.

Il faut compter environ 200 années-personnes (scientifiques) pour mettre au point un nouveau composé chimique en vue d'une première homologation.

Vous comprendrez donc pourquoi le coût total est aussi élevé. C'est ce qui pousse les fabricants à tenter par tous les moyens de déceler, le plus tôt possible, la moindre caractéristique qui pourrait empêcher un éventuel composé chimique d'être homologué. À chaque étape de la mise au point, les coûts montent. Pour chaque produit qui réussit à se classer, il y en a environ 17 000 qui sont abandonnés en cours de route. Celui qui se classe, doit répondre à des critères rigoureux, être soumis à des certaines d'essais mais aussi répondre au critère de jugement imposé par les scientifiques expérimentés. Bien des décisions de rejet sont extrêmement difficiles à prendre, mais les enjeux sont trop élevés tant sur le plan moral que financier pour que l'on puisse se permettre de soutenir des produits qui ne sont pas entièrement sûrs.

Le premier stade de la recherche prévoit l'essai de nouveaux produits chimiques synthétisés en laboratoire et dans des chambres de croissance pour déterminer leur aptitude à lutter contre les mauvaises herbes, tuer les insectes ou combattre les maladies des plantes.



*[Text]*

At this beginning stage, the newly created compounds are identified by number only. Their hazardous properties, if any, are completely unknown. Therefore, the screening process nowadays is completely automated, to minimize the exposure of scientists and technicians to the chemicals.

A wide range of weed, insect and disease species is involved in this process, together with a number of major crop plants. When a compound shows promise in this initial screening, it is consigned for more in-depth greenhouse testing to determine whether it can control some unsolved problem in agriculture or perform better in some significant way than the products that are then available commercially.

The next three slides represent scenes of the type of testing that goes on. On this particular screen, we have plants that have been sprayed in this automated process coming off the end of the sprayer. These plants are grown in greenhouses such as you see on the slide now before you. The next slide simply shows a technician going through the rating procedure as to the effects on the plants so treated.

If a candidate compound continues to show promise, it next moves to the developing company's research farm, where it undergoes exhaustive field tests. Up until this stage, only a few skilled and very careful experts will have been involved in handling the compound. Once it moves to the research farm, there are more people involved. Therefore, information on acute toxicity must be developed. For this purpose, thimble-size quantities of the compound are synthesized by hand in the laboratory.

Safety is the paramount criterion. If a compound cannot meet the standards set for safety, it will be dropped.

Once acute toxicity data have been developed, the next status of testing can be carried out under conditions that more closely represent actual use or field conditions.

For these field tests, larger quantities of the compound must be synthesized. This is still a custom procedure, done by hand, because the survival of the compound is still doubtful. The cost of chemicals produced in a lab runs to about \$25,000 per pound.

If a compound continues to perform well in the in-house field tests, it will then be sent to outside research stations and universities for more extensive evaluation.

Once a developing company decides it has a potential commercial product, it commences long-term toxicological studies. These studies show the effects, or absence of effects, in feeding studies, not only on test animals but also on their offspring two or three generations down the line.

This is the stage at which the developing company has to start investing really big money.

As can be seen from the diagram on the slide now before you, a product life cycle diagram, there is a large battery of tests that must be carried out to establish the safety of the product to human health, the environment, and so forth. The

*[Traduction]*

À ce premier stade, les nouveaux composés sont identifiés seulement par un numéro. Leurs propriétés dangereuses, si elles existent, sont complètement inconnues. C'est pourquoi, aujourd'hui, le processus de sélection est entièrement automatisé pour réduire au minimum le degré d'exposition des scientifiques et des techniciens aux produits chimiques.

Une grande variété de maladies et d'espèces de mauvaises herbes et d'insectes servent aux études ainsi qu'un certain nombre des principales plantes cultivées. Quand un composé s'avère prometteur à ce stade de sélection initiale, il est soumis à des essais en serre très approfondis visant à déterminer s'il peut servir à régler certains des problèmes encore non résolus dans le domaine de l'agriculture ou s'avérer beaucoup plus efficace que les produits déjà commercialisés.

Les trois prochaines diapositives montrent le genre d'essais auxquels on procède. Sur cet écran, nous voyons des plantes sur lesquelles on a pulvérisé un produit à l'aide d'un dispositif automatique. Ces plantes sont cultivées dans des serres comme celles que vous voyez sur cette diapositive. Sur la diapositive suivante, on voit un technicien évaluer les effets du produit sur les plantes ainsi traitées.

Si le composé continue d'être prometteur, on lui fait subir toute une série de tests à la ferme expérimentale du fabricant. Jusque là, seule une poignée de spécialistes qualifiés et très prudents auront manipulé le composé. A la ferme expérimentale, on fait appel à plus de personnel. Par conséquent, il faut obtenir des renseignements sur les effets toxiques aigus du produit. D'infimes quantités de composé sont synthétisées à la main en laboratoire.

La sécurité est le critère principal. Si le composé ne répond pas aux normes de sécurité, il est abandonné.

Une fois que les données sur les effets toxiques aigus ont été obtenues, la batterie de tests suivants peut être effectuée dans des conditions qui se rapprochent davantage des conditions de culture réelles.

Pour ces essais sur le terrain, il faut synthétiser de plus grandes quantités du produit. Cette opération se fait encore à la main parce que la survie du composé est encore douteuse. Le coût des produits chimiques fabriqués en laboratoire se situe autour de 25 000 \$ la livre.

Si les essais sur le terrain du fabricant sont concluants, le composé est envoyé à des stations expérimentales de l'extérieur et à des universités pour qu'une évaluation plus poussée soit faite.

Une fois qu'un fabricant a déterminé que son produit pourrait être commercialisé, il entreprend des études toxicologiques à long terme. Ces études visent à déterminer les effets ou l'absence d'effets du produit sur les animaux de plusieurs générations nourris avec des plantes traitées.

C'est l'étape à laquelle le fabricant doit commencer à investir beaucoup d'argent.

Comme vous pouvez le constater sur le diagramme du cycle de vie d'un produit, il y a toute une batterie de tests qui être effectuée pour établir la sécurité du produit pour la santé des



**[Text]**

cost of the studies shown on that program runs to more than \$5 million.

Once those studies are completed, they are written up in voluminous reports. Those reports are then submitted to the registration authorities, such as the government departments here in Ottawa.

This next slide shows one reviewer's reading on one new compound. As you can see, it is quite voluminous. But because there is more than one reviewer involved in the process, the manufacturer has to submit additional copies of these reports. Generally speaking, the number of copies submitted runs to seven sets. The next slide shows the extent of the pile of data that has to be assembled and submitted in applying to register one new active ingredient agricultural chemical.

**The Chairman:** It is almost as bad as government.

**Mr. Elliott:** Earlier I mentioned that it takes 200 scientist-years to bring a new product to the point of registration. That does not mean that we can put 200 scientists to work for one year and come up with a new compound. The long term feeding studies require four years to carry out, to audit, and to write up in the form you saw illustrated. Obviously, that whole process cannot even begin until the discovery process is completed.

All of the information I have presented thus far relates to the development of the conventional chemical herbicides, insecticides and fungicides that we are accustomed to using. However, most of the same research-based companies that you saw listed earlier—the top 10, I believe—also are engaged nowadays in more complex areas of research, involving biotechnology and genetic engineering. They draw on a mix of disciplines and specialized skills, including chemistry, biochemistry, computer graphics, plant physiology, agronomy, plant cell and tissue culture, and recombinant DNA, so-called genetic engineering.

Early in 1984 a company that specializes in these matters did a survey of what we can expect from genetic engineering in the field of plant genetics. On the slide now being shown we have a diagram of what a corn plant is expected to be like by the year 2000. As you can see on the slide, it will be insect resistant, herbicide tolerant, and disease resistant.

It is for this reason that many of the companies that we represent are involved in plant genetics. We look forward to assisting in the resolution of some of the crop protection problems through that means. We are not wedded to selling chemical protection. Anything that will solve the problems of our agricultural community is a viable area of research for our industry.

There are certain to be a host of new tools for agriculture emerging from these research efforts, but, instead of six to ten years and \$40 million required for conventional products, it has been estimated that it may take an average of 12 to 15 years and \$100 million to bring forth new innovations via genetic engineering.

**[Traduction]**

humains, l'environnement, etc. Le coût des études de ce programme dépasse 5 millions de dollars.

Une fois ces études terminées, de volumineux rapports doivent être rédigés. Ils sont ensuite présentés aux autorités chargées de l'homologation des produits, comme les ministères fédéraux, ici, à Ottawa.

On peut voir sur cette diapositive un examinateur lisant la documentation publiée sur un nouveau composé. Comme vous pouvez le constater, le rapport est très volumineux. Mais comme il y a plus d'un seul examinateur chargé de l'étude, le fabricant doit présenter ces rapports en plusieurs exemplaires. En général, il en faut sept. La diapositive suivante montre toutes les données qui doivent être recueillies et présentées pour soumettre à l'homologation un nouveau produit chimique agricole composé d'ingrédients actifs.

**Le président:** C'est presque aussi compliqué que dans l'administration publique.

**M. Elliott:** J'ai indiqué plus tôt qu'il fallait compter 200 années-personnes (scientifiques) pour soumettre un nouveau produit à l'homologation. Cela ne veut pas dire qu'au bout d'un an les 200 scientifiques auront mis au point le nouveau composé. Il faut compter quatre ans pour effectuer et vérifier les études sur l'alimentation du bétail, puis rédiger les rapports que vous voyez. De toute évidence, ces études ne peuvent être faites avant que le produit ne soit découvert.

Tous les renseignements que j'ai présentés jusqu'à maintenant ont trait à la mise au point d'herbicides, d'insecticides et de fongicides chimiques conventionnels que nous avons l'habitude d'utiliser. Toutefois, la plupart des fabricants et des chercheurs dont vous avez vu la liste auparavant, les 10 principaux, je pense, se livrent aujourd'hui à des recherches dans des domaines plus complexes faisant appel à la biotechnologie et au génie génétique. Ils ont recours à plusieurs disciplines et spécialités, y compris la chimie, la biochimie, les graphiques informatiques, la phytophysiologie, l'agronomie, la culture des cellules et des tissus végétaux et la technologie de la recombinaison de l'ADN, appelée génie génétique.

Au début de 1984, une entreprise spécialisée dans ces domaines a effectué une étude sur les possibilités de génie génétique en phyto-génétique. Sur la diapositive, un diagramme montre ce que pourra être un plant de maïs en l'an 2000. Comme vous pouvez le constater sur la diapositive, il résistera aux insectes et à la maladie et tolérera les herbicides.

C'est la raison pour laquelle bien des entreprises que nous représentons s'adonnent à la phyto-génétique. Nous comptons aider à résoudre certains des problèmes qui existent à propos de la protection des cultures grâce à cette discipline. Nous ne nous bornons pas à vendre des protecteurs chimiques. Tout ce qui peut résoudre les problèmes des exploitants agricoles est un domaine de recherche utile pour notre industrie.

Ces recherches produiront certainement une foule de nouveaux moyens utilisables, par l'agriculture, mais au lieu de prendre de six à dix ans et de coûter 40 millions de dollars, comme c'est le cas des produits conventionnels, on estime qu'il faudra de 12 à 15 ans et 100 millions de dollars pour innover à l'aide du génie génétique.

*[Text]*

I will now turn the presentation back to Mr. King.

**Mr. King:** Jack Elliott has covered the basic research and development costs and I would now like to look at the total costs of moving a crop protection chemical to the farmer. I have tried to do this by showing how each dollar a farmer pays out is spent.

I have broken it down into manufacturing costs, fixed or period costs and ingredients. First, ingredients cover the active ingredient, solvents, emulsifiers, surfactants and the numerous small items that go into a formulation, such as emetics, anti-foaming agents, dyes, plus the packaging materials including containers, cartons, labels and pallets. These costs vary depending on the active ingredient but a range might be 30 cents to 45 cents with a typical figure being 34 cents.

The fixed costs are made up of plant engineering, plant maintenance, depreciation, employee safety, taxes, utilities, occupational health, waste disposal, insurance, and a typical figure would be 6 cents, with a range of 4 cents to 10 cents.

The next group of costs are the technical costs, which are the research and development, which Jack Elliott spoke of, quality control and federal registration. This varies depending on the company and its research policy, but a typical figure is 10 cents, with a range of 10 cents to 18 cents.

Administration costs are broken down into accounting, accounts receivable, accounts payable, purchasing, invoicing and credit, office and secretarial, and a cost of 3 cents has been used to cover this cost.

Sales and promotion costs are led off by advertising, direct sales, product and distribution costs, particularly warehousing. Advertising costs can vary over the range of 3 cents to 15 cents, and this depends on the state of the development of the product and the size of the market. I have used 6 cents, but that could be high, and it may be as low as 4 cents or 5 cents. I have used 14 cents for sales and distribution.

The distribution costs of distributors and dealers covering warehousing, transportation and invoicing are next at 15 cents, followed by taxes at 6 cents and profit at 6 cents, all adding up to the total of the \$1 paid by the farmer.

I would like to repeat that I have listed a typical figure, whereas for each product there is a range, depending on the product. Each product has a different cost, is in a different stage of development which influences the sales volume and the amount of advertising and sales effort, and I have tried to indicate those on the slides.

Now, I have just talked about operating costs and I have not talked about the \$50 million to construct a laboratory or \$50 million to \$100 million cost to design, develop and build a process and chemical plant, although the write-off of that expenditure is covered under depreciation in the earlier slides.,

*[Traduction]*

Je redonne maintenant la parole à M. King.

**M. King:** Comme M. Elliott a parlé de ce que coûteront au bas mot la recherche et le développement, je voudrais maintenant parler du coût total du transport d'un produit chimique à usage agricole chez les agriculteurs. Je tâcherai d'expliquer à quoi sert chaque dollar que paient les agriculteurs.

J'ai ventilé ce dollar en frais de fabrication, en frais constants et en coût des ingrédients. D'abord, la partie «ingrédients» comporte le coût du principe actif, des solvants, des émulsifiants, des surfactifs et d'un bon nombre de petits éléments qui entrent dans la formule, notamment les émétiques, les agents autimoussants, les teintures ainsi que les matériaux servant à leur emballage, y compris les contenants, les boîtes de carton, les étiquettes et les palettes. Ces coûts varient selon le principe actif qui est employé, mais cette variation peut aller de 30 à 45 cents, le coût moyen typique étant de 34 cents.

Les frais constants représentent le coût des travaux de génie en usine, de l'entretien de l'usine, de l'amortissement, des mesures de sécurité des employés, des impôts et taxes, des services publics, de l'hygiène professionnelle, de l'élimination de déchets et les assurances, et de coût moyen type est de 6 cents, mais il peut varier de 4 à 10 cents.

Les autres frais sont liés au domaine technique, c'est-à-dire à la recherche et au développement, dont M. Jack Elliott a parlé, au contrôle de la qualité et à l'homologation fédérale. Ils varient d'une compagnie à l'autre selon l'importance qu'elle accorde à la recherche et au développement, mais ils peuvent fluctuer de 10 à 18 cents, le chiffre moyen type étant de 10 cents.

Les frais d'administration couvrent la comptabilité, les comptes débiteurs, les comptes créditeurs, les acquisitions, la facturation et le loyer des emprunts, enfin, les frais de bureaux et de secrétariat, et ces frais représentent 3 cents.

Les frais de vente et de promotion sont, par ordre d'importance, les frais de publicité, les ventes directes et les frais de distribution des produits, surtout l'entreposage. Le coût de la publicité peut varier de 3 à 15 cents, selon le degré de perfectionnement du produit et l'importance du marché. J'ai parlé de 6 cents, mais il se peut que ce chiffre soit un peu élevé car il peut n'être que de 4 ou 5 cents. Dans mes calculs, j'ai compté 14 cents pour la vente et la distribution.

Les frais des distributeurs et des détaillants, qui tiennent compte de l'entreposage, du transport et de la facturation, sont de près de 15 cents, et viennent s'y ajouter 6 cents de taxe et 6 cents de profit. C'est ainsi que se subdivise chaque dollar payé par l'agriculteur.

Je répète que je me suis servi dans mes calculs d'un chiffre type, mais que chacun des frais varie, selon le produit. Chaque produit a un coût différent et en est à une étape différente de sa mise au point, ce qui a un effet sur le volume des ventes ainsi que sur les frais de publicité et de vente, et j'ai tâché de l'indiquer sur les diapositives.

J'ai parlé des frais d'exploitation, mais je n'ai rien dit des 50 millions de dollars qu'il faut pour construire un laboratoire ou des 50 à 100 millions de dollars nécessaires à la conception et à la construction d'une usine de fabrication de produits chimiques, même si l'annulation de cette dépense est incluse dans



## [Text]

Let me turn to that research and advertising cost. I have a slide which shows the expenditures and revenues of a product opposite its patent life. This is similar to one shown earlier on the financial side.

The next slide shows the timing of expenditures and revenues, or the cash flow, on a new crop protection chemical, starting with discovery at year zero, then moving through the research and development to issuing the patent, shown here at year three, then further research and development and market development and then registration at year 10, and subsequent commercialization, and finally the end of the patent at year 20. It is estimated that at least \$35 million have been spent on developing a new chemical—I would say that is conservative; it is now creeping to nearer \$40 million—before the revenues even start. Registration has already taken seven years of the 17-year patent life. This slide also illustrates the need for advertising, as it is imperative that as many users as possible know about the product and its capabilities as quickly as possible to ensure sufficient revenues to make those inroads in recovering the research and development costs before the patent expires. As mentioned, \$50 million to \$100 million are required to build the chemical plant, so the plant needs to be loaded as quickly as possible. The slide shows that there is still a shortfall of \$10 million when the patent expires if you consider that the value of your money that you get back in later years is not as high as that of the money you have to spend today.

I would like to re-emphasize that in regard to these R&D costs that need to be allocated to all the markets throughout the world there are specific costs in each country which are required to obtain registration. In Canada, for example, many companies spend from 3 to 5 per cent of their sales to obtain registrations on new products, and we would estimate that the industry in Canada spends at least \$25 million on R&D and technical trials simply to obtain Canadian registration.

As an example, my company has spent \$1,900,000 in the period 1979 to 1984 to provide efficacy, residue and soil decline data for just one product. This year another \$300,000 will be spent on these same trials, and in addition \$350,000 will be spent on additional work requested by Health and Welfare Canada. That amounts to \$2,500,000, and we still have not obtained full registration. We are hopeful that it will be obtained in time for the 1986 crop year. I might add that Canada is the last major country to grant registration for this product, so the testing in Canada is not requested or required for registration in other countries.

## [Traduction]

l'amortissement, dont il a été question dans la diapositive précédente.

Je voudrais maintenant parler des frais de recherche et de publicité. J'ai ici une diapositive qui montre ce que coûte un produit et ce qu'il rapporte pendant la période de validité du brevet. Cette diapositive ressemble beaucoup à celle que j'ai déjà montrée sur l'aspect financier des opérations.

La diapositive suivante montre l'échelonnement des dépenses et des revenus, c'est-à-dire la capacité d'autofinancement, pour un nouveau produit chimique à usage agricole, depuis sa découverte, à l'année zéro, en passant par la recherche et le développement nécessaires à l'obtention du brevet, délivré dans mon exemple pendant l'année trois, puis par une autre période de recherche et de développement et de création du marché, jusqu'à l'homologation du produit au cours de l'année 10, sans oublier la période de commercialisation, ce qui nous amène à la fin de la durée du brevet, l'année 20. On estime que la mise au point d'un nouveau produit chimique coûte au moins 35 millions de dollars, ce qui représente vraiment un minimum; de nos jours, on dépense près de 40 millions de dollars avant même que le produit ne commence à rapporter. Les travaux nécessaires à l'homologation ont déjà occupé sept ans des 17 années pendant lesquelles le brevet est valable. Cette diapositive montre également la nécessité de la publicité puisqu'il importe un plus haut point que le plus grand nombre possible d'utilisateurs connaissent le produit et ses possibilités le plus rapidement possible afin de s'assurer de revenus suffisants pour recouvrer les frais de recherche et de développement avant que le brevet n'expire. Comme je l'ai dit, il faut de 50 à 100 millions de dollars pour construire l'usine, ce qui fait qu'elle doit produire à pleine capacité le plus tôt possible. La diapositive montre qu'il y a encore un manque à gagner de 10 millions de dollars au moment de l'expiration du brevet, si l'on tient compte du fait qu'au moment où la vente du produit commence à rapporter, l'argent vaut moins que lorsqu'il a été investi, quelques années plus tôt.

Je voudrais souligner de nouveau qu'aux frais de recherche et de développement qui doivent être consacrés à tous les marchés du monde entier correspondent des frais particuliers dans chaque pays tenu de faire homologuer le produit. Au Canada, par exemple, beaucoup de sociétés dépensent de 3 à 5 p. 100 de leurs recettes pour faire enregistrer de nouveaux produits, et nous estimons que l'industrie canadienne dépense au moins 25 millions de dollars en recherche et en développement ainsi qu'en essais techniques simplement pour faire homologuer des produits au Canada.

Par exemple, de 1979 à 1984, la société que je représente a dépensé 1 900 000 \$ pour produire les données relatives à l'efficacité, aux résidus et à l'épuisement du sol pour un seul produit. Cette année, elle dépensera encore 300 000 \$ pour faire les mêmes tests et les autres travaux requis par Santé et Bien-être Canada coûteront en plus 350 000 \$, ce qui fait en tout 2 500 000 \$, et nous n'avons toujours pas l'homologation. Nous espérons l'obtenir à temps pour la campagne agricole 1986. Je pourrais ajouter que le Canada est le dernier grand pays à accorder l'enregistrement de ce produit, ce qui signifie que les tests exigés au Canada à ce titre ne le sont plus à l'étranger.



## [Text]

I would now like to turn the podium back to Jack Elliott, who will compare the selling prices of crop protection chemicals in Canada with prices in the United States.

**Mr. Elliott:** To begin this part of our presentation I would like to quote from a draft working paper written in 1984 by agricultural economists E. Suen, V.A. Heighton and M. Spearin, of the Regional Development Branch, Agriculture Canada. I am pleased to note that one of those authors, Mr. Spearin, is here in the committee room. I quote:

Prior to 1977, farmers were allowed to import pesticides for their own use, regardless of whether these products were registered or not. However, since this practice was contrary to the spirit of the Pest Control Products Act, it was banned in March 1977. This import ban raised concerns over pesticide supplies and prices, and Agriculture Canada set up a committee to monitor any irregularities.

In June, 1980, the Committee on Pesticide Price and Supply reported that there were no shortages, and issued a comparison of pesticide prices between the United States and Canada. It was found that of the 27 most used pesticides, 12 showed prices lower by an average of 15 per cent in Canada than in the United States, while 15 other pesticides showed prices higher by an average of 12 per cent when currency and measurement differences were accounted for. Moreover, the eight most highly used herbicides in prairie grain and oilseed production showed prices lower by an average of 16 per cent in Canada than in the United States. These findings were reaffirmed by a study conducted by the University of Manitoba in 1983. This study showed that, of the 17 major herbicides studied, 12 cost less in Canada than in the United States on an active ingredient per hectare basis. Of the remaining five, one costs about the same and four cost more in Canada than in the United States. Comparison of pesticide prices in Canada and the United States indicated reasonable retail competitiveness. Based on such evidence and the fact that there had not been any shortage in pesticide supply in Canada, the import ban of unregistered pesticides had achieved the objective of maintaining safety and environmental standards, while not jeopardizing pesticide supply, nor pushing prices up.

In 1983, with the assistance of member companies of the Canadian Agricultural Chemicals Association, a total of 79 farm suppliers were contacted across Canada and the United States. A survey of prices for 21 pesticides was conducted. Some pesticide prices appeared lower in the United States than in Canada, while some appeared to be higher.

Among the 21 pesticide prices compared, ten were lower in Canada than in the United States. Four of the six small grain and oilseed herbicides surveyed were 2 per cent to 30 per cent less in the prairies than in the United States (MCPA Amine, MCPA Ester, Carbyne and Avadex).

Among the seven corn and bean herbicides surveyed, four were 3 per cent to 23 per cent lower in Ontario than in the

## [Traduction]

Je voudrais maintenant redonner la parole à Jack Elliott pour qu'il compare le prix de vente actuel des produits chimiques à usage agricole au Canada et aux États-Unis.

**M. Elliott:** J'aborderai cette partie de notre exposé en citant un extrait d'un projet de document de travail rédigé en 1984 par les économistes agricoles E. Suen, V. A. Heighton et M. Spearin de la Direction générale du développement régional d'Agriculture Canada. Je remarque avec plaisir que l'un d'eux, M. Spearin, est avec nous aujourd'hui. Je cite:

Avant 1977, les agriculteurs pouvaient importer des pesticides pour leur usage personnel, qu'ils soient homologués ou non. Cependant, comme c'était contraire à l'esprit de la Loi sur les produits antiparasitaires, ils ont perdu ce droit en mars 1977. L'interdiction a suscité des inquiétudes quant à l'approvisionnement et aux prix de ces produits, et Agriculture Canada a établi un comité chargé de contrôler toute irrégularité.

En juin 1980, le Comité chargé d'établir les prix des antiparasites et d'en réglementer l'approvisionnement a déclaré qu'il n'y avait pas pénurie et a publié une comparaison des prix pratiqués au Canada et aux États-Unis. Il a constaté que sur les 27 pesticides les plus employés, 12 coûtaient moins cher de 15 p. 100, en moyenne, au Canada qu'aux États-Unis tandis que 15 autres coûtaient 12 p. 100 de plus, compte tenu du taux de change et du format des contenants. En outre, les huit herbicides les plus utilisés par les producteurs de grain et d'oléagineux des Prairies coûtaient en moyenne 16 p. 100 de moins au Canada qu'aux États-Unis. En 1983, l'Université du Manitoba a fait une étude qui a confirmé ces conclusions. Celle-ci a montré que 12 des 17 herbicides les plus vendus coûtent moins cher au Canada qu'aux États-Unis, si l'on tient compte de la quantité de principe actif utilisée à l'hectare. Parmi les cinq autres, l'un coûte environ le même prix dans les deux pays et quatre coûtent plus cher au Canada qu'aux États-Unis. La comparaison du prix des pesticides au Canada et aux États-Unis a montré que les prix de détail sont raisonnablement concurrentiels. D'après ces données et comme il n'y a eu aucune pénurie d'antiparasites au Canada, l'interdiction de l'importation de pesticides non homologués a atteint son objectif qui est de faire respecter les normes canadiennes en matière de sécurité et de protection de l'environnement, sans réduire l'offre ni faire monter les prix.

En 1983, avec l'aide de sociétés membres de l'Association canadienne de l'industrie des produits chimiques agricoles, des enquêteurs sont entrés en communication avec 79 fournisseurs du Canada et des États-Unis et ont fait une étude des prix de 21 antiparasites. Dans certains cas, les prix étaient plus bas aux États-Unis qu'au Canada alors que dans d'autres cas, c'était le contraire.

Dix des 21 pesticides comparés coûtaient moins cher au Canada qu'aux États-Unis. Parmi les six herbicides servant à la culture du grain et des oléagineux qui ont été étudiés (à savoir le MCPA Amine, le MCPA Ester, le Carbyne et l'Avadex), quatre coûtaient de 2 à 30 p. 100 de moins dans les Prairies canadiennes qu'aux États-Unis.

Sur les sept herbicides pour le maïs et les haricots qui ont fait l'objet de l'étude, quatre étaient vendus de 3 à 23 p. 100 de

## [Text]

United States (Atrazine, Sutan &, Lasso and Dual). Two of the eight horticultural pesticides, Plictran and Pirimor, were lower in Canada than in the United States.

Among the 11 pesticide prices found to be higher in Canada than in the United States, six were horticultural pesticides, with prices from 4 per cent to 20 per cent higher. Among the corn, bean and western grain and oilseed pesticides, Bladex, Linuron, Sencor/Lexone, 2, 4-D and Treflan were from 7 per cent to 21 per cent higher in Canada than in the United States.

Price comparisons for pesticides in Canada and the United States require allowances for many factors which may contribute to price differences such as: exchange rate fluctuations, product differences, complementary services, container size, location of the market and retail/wholesale margins. Farmers contend, however, that pesticide prices are higher in Canada and that competition is low given the current industry structure.

That ends my quotation from the Agriculture Canada working paper, which covers the period from 1977 until 1984.

To update this information right to the present, which is the middle of the 1985 active agricultural season, our association has just completed a survey of current herbicide pricing in Canada and the bordering northern states of the U.S.A. In both countries a multiple number of representative dealer outlets were surveyed and the prices of actual dealer to farmer transactions determined.

This is the same technique that was used in the 1983 Agriculture Canada survey. These June, 1985, findings are summarized on the following slides.

This slide lists 10 most widely used herbicide products in Canada; and this one shows another 10. So we have a total of 20 products surveyed, representing 18 herbicides.

I would point out that we have two lines for 2, 4-D and two lines for Treflan, because there are two different formulations of those two particular herbicides that are widely used. Of the seven most widely used herbicides that account for 85 per cent of the treated acreage, six of the seven cost farmers less in Canada than in the United States. Moreover, there is a further advantage to Canadian farmers in that the prices reflect the credit terms of 45 days in Canada versus only 30 days in the U.S.

Of the total of 18 herbicides represented on the two slides, 14 are cheaper in Canada, two are priced essentially the same, and only two are more expensive in Canada and cheaper in the U.S. The variances in favour of Canadian farmers are quite substantial for the larger volume herbicides, particularly those used for wild oat control; and when acres treated are taken into account, Canadian prices actually reflect a full 11 per cent saving in Canada compared to the United States.

## [Traduction]

moins en Ontario qu'aux États-Unis (Atrazine, Sutan, Lasso et Dual), et deux des sept pesticides d'usage horticole, à savoir Plictran et Pirimor, étaient meilleur marché au Canada qu'aux États-Unis.

Sur les 11 pesticides vendus plus cher au Canada qu'aux États-Unis, six étaient d'usage horticole, et l'écart des prix variait de 4 à 20 p. 100. Dans les pesticides utilisés pour le maïs, les haricots, les céréales de l'ouest et les oléagineux, les marques Bladex, Linuron, Sencor/Lexone, 2, 4-D et Treflan étaient vendus de 7 à 21 p. 100 plus cher au Canada qu'aux États-Unis.

Toute comparaison du prix des pesticides au Canada et aux États-Unis oblige à tenir compte de nombreux facteurs susceptibles d'occasionner un écart de prix, comme les fluctuations du taux de change, les différences entre les produits, les services complémentaires, les dimensions du contenant, l'emplacement du marché et les marges bénéficiaires des détaillants et des grossistes. Malgré tout, les cultivateurs prétendent que les pesticides sont plus chers au Canada et que la concurrence y est moins forte à cause de la structure actuelle de ce secteur industrielle.

Fin de la citation; il s'agit du document de travail d'Agriculture Canada, qui couvre la période de 1977 à 1984.

Pour mettre ces renseignements à jour en fonction de la situation actuelle, à savoir le milieu de la saison agricole active de 1985, notre association vient de terminer une étude des prix actuels des herbicides au Canada et dans les états frontaliers du nord des États-Unis. D'un côté comme de l'autre, on a soumis à l'étude un grand nombre de commerces de détail représentatifs du marché en relevant les prix pratiqués par les détaillants.

L'étude d'Agriculture Canada de 1983 a appliqué la même formule. Les conclusions de cette étude de juin 1985 sont résumées sur les diapositives suivantes.

Cette diapositive présente les 10 herbicides les plus couramment utilisés au Canada; celle-ci en présente 10 autres. Voici donc 20 produits soumis à l'étude, dont 18 herbicides.

Je voudrais indiquer qu'on trouve deux lignes pour 2, 4-D et deux lignes pour Treflan, car il s'agit de deux formules différentes couramment utilisées pour ces deux herbicides particuliers. Sur les sept herbicides les plus couramment utilisés représentant 85 p. 100 de la superficie traitée, les prix sont inférieurs au Canada dans six cas sur sept. De surcroît, les cultivateurs canadiens bénéficient d'un avantage supplémentaire puisque les prix qu'on leur applique subissent l'effet des 45 jours de crédit en vigueur au Canada, alors que le crédit n'est que de 30 jours aux États-Unis.

Sur les 18 herbicides représentés sur les deux diapositives, 14 sont meilleur marché au Canada, deux sont vendus à des prix identiques et deux seulement sont plus chers au Canada qu'aux États-Unis. L'écart en faveur des cultivateurs canadiens est très important sur les herbicides vendus en grande quantité, en particulier les herbicides conçus pour combattre la folle avoine, et lorsqu'on tient compte des superficies traitées, on constate un écart de 11 p. 100 à l'avantage des prix pratiqués au Canada.



*[Text]*

The next slide shows the index of pesticide prices over the four years 1981 through 1984, in comparison with other major farm inputs, including fertilizer and seed. We would ask you to note that the prices of pesticides have not risen as much as government regulated items such as petroleum products, car or truck insurance, licences, electricity and telephone. It will be readily understood that petroleum pricing impacts very directly on the cost base of our industry. Nevertheless pesticide prices have increased only 15 per cent over this four-year period, while petroleum products increased 27.1 per cent.

Honourable senators, those are the facts of herbicide pricing as it exists in Canada in June, 1985, and as it has existed over the past nine years, covered by the Agriculture Canada information I quoted, despite contentions to the contrary that have been made in previous presentations to this committee. The tenacious misperception that pesticide prices are higher in Canada is seriously counterproductive and damaging to the best interests of Canadian agriculture.

Mr. King's presentation has highlighted the extent to which Canadian agriculture is dependent on imported crop protection technology. Our association has been concerned about this, and, in working toward a solution, has made considerable progress in persuading the Government of Canada to press for a bilateral free trade arrangement with the United States on farm chemicals. In making the case for this course of action, we quoted from the March, 1982 report of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs, which concluded:

That the desired restructuring, growth and competitiveness of Canadian industry can best be achieved by the negotiation of a bilateral free trade agreement with the United States.

That standing Senate committee was convinced that in a bilateral free trade setting Canadian manufacturing firms, particularly in high technology, would be less likely than at present to locate branches in the U.S., would do more research and development in Canada, and would be better able to serve the U.S. market from Canada, all of which we took to the ministers responsible. And farm chemicals were linked to agricultural machinery and introduced by Canada early in 1984 to the agenda for bilateral trade discussions with the U.S.

That item was indicated to be the most promising on the agenda at the end of a June, 1984 meeting between Canada's Minister of State for Trade and the U.S. special trade representative.

The United States has continued preparations for serious negotiations with Canada in 1985 by conducting an International Trade Commission study of this and other key sectors. A public hearing was held in Washington on January 15, 1985, as the final major step of this ITC review.

*[Traduction]*

La diapositive suivante donne l'indice des prix des pesticides de 1981 à 1984 par rapport à d'autres produits agricoles, notamment les engrais et les semences. Vous remarquerez que les prix des pesticides n'ont pas augmenté autant que certains articles réglementés par les pouvoirs publics, comme les produits pétroliers, les assurances d'automobile et de camion, les licences, l'électricité et le téléphone. Il va sans dire que le prix du pétrole se répercute directement sur la base des coûts de production de notre secteur industriel. Néanmoins, les prix des pesticides n'ont augmenté que de 15 p. 100 sur les quatre années en question, tandis que les produits pétroliers ont augmenté de 27.1 p. 100.

Honorables sénateurs, voilà la vérité concernant les prix des herbicides pratiqués au Canada en juin 1985 ainsi que la structure des prix pratiqués au cours de neuf dernières années d'après les renseignements d'Agriculture Canada que j'ai cités et malgré les arguments contraires formulés préalablement devant ce comité. L'impression tenace de la cherté des pesticides au Canada est très préjudiciable aux intérêts de l'agriculture canadienne.

Dans son exposé, M. King a indiqué à quel point l'agriculture canadienne est tributaire des techniques importées de protection des récoltes. Notre association s'en est préoccupée et a réalisé des progrès considérables dans le sens d'une solution en persuadant le gouvernement canadien de conclure un accord bilatéral de libre échange avec les États-Unis dans le domaine des produits chimiques d'usage agricole. Dans notre argumentation, nous avons cité le rapport du comité sénatorial permanent des Affaires étrangères de mars 1982, qui formulait la conclusion suivante:

La négociation d'un accord bilatéral de libre échange avec les États-Unis reste le meilleur moyen d'atteindre les objectifs souhaités en ce qui a trait à la reconstruction, la croissance et la compétitivité de l'industrie canadienne.

Le Comité sénatorial permanent était convaincu qu'en cas d'accord bilatéral de libre échange, les manufacturiers canadiens, en particulier ceux des secteurs de haute technologie, seraient moins tentés qu'actuellement d'implanter des succursales aux États-Unis, qu'ils feraient davantage de recherche et de développement au Canada et qu'ils seraient mieux en mesure d'approvisionner le marché américain à partir du Canada; nous avons soumis tous ces éléments aux ministres responsables; les produits chimiques d'usage agricole ont été reliés à la machinerie agricole et dès le début de 1984, le Canada les a intégrés à son programme de négociation commerciale bilatéral avec États-Unis.

Cette question apparaissait comme l'une des plus prometteuse à l'issue de la réunion de juin 1984 entre le ministre d'État canadien au Commerce et les représentants des intérêts commerciaux américains.

Les États-Unis ont continué à préparer les négociations avec le Canada en 1985 en réalisant par l'intermédiaire de la Commission du commerce international une étude dans ce secteur et dans d'autres secteurs clés. Il y a eu une audience publique à Washington le 15 janvier 1985, qui a constitué la dernière grande étape de cette étude de la commission.



## [Text]

Our association had thoroughly reviewed this matter with the U.S. agricultural chemicals industry during a visit to the national Agricultural Chemicals Association in Washington in April, 1984. The national association wrote a letter to the ITC on January 9, 1985, stating that it does not object to duty-free import into the United States of Canadian-produced agricultural pesticides.

Accordingly the stage is set for a bilateral agreement with the U.S. on farm chemicals, the first such agreement since the Auto Pact 20 years ago.

However, negotiations on this item appear to be on hold pending completion of the broader consultation on trade with the U.S. that the Minister of State for Trade is currently conducting.

Free trade with the United States on farm chemicals has important potential benefits. The first is assured access by Canadian farmers to advanced crop protection technology; second, retention of manufacturing and formulating operations in Canada currently under pressure to transfer to the U.S.; third, additional North American product mandates for Canadian companies; fourth, stepped up research and development in Canada; fifth, future world scale manufacture in Canada of new active ingredient chemicals; and sixth, more high technology jobs for Canadian entomologists, geneticists, agrologists, toxicologists, chemists, plant pathologists, and so on.

We can think of nothing more damaging to the prospects for successful completion of this promising negotiation with the U.S. than the proposal for compulsory licensing of crop protection technology that has been put forward to this committee by the Manitoba-North Dakota Zero Till Farmers' Association.

In citing Canada's compulsory licensing of pharmaceuticals under the Patents Act as a model, the proponents of this idea overlooked the fact that a substantial brick and mortar investment was already in place in the Canadian pharmaceutical industry when that highly controversial compulsory licensing statute was enacted. A similar situation does not exist in the agricultural chemicals industry, and no innovative company is likely ever to build a manufacturing plant in Canada if its intellectual property is to be subject to compulsory licensing. Instead of crippling a vital industry and largely drying up Canadian research and development, as has happened in the pharmaceutical sector, the effect on agricultural chemicals simply would be to kill any hope of a viable manufacturing industry.

Our association feels very strongly that the truly vital issue is Canadian farmers' access to the best available crop protec-

## [Traduction]

Notre association a approfondi cette question avec les représentants de l'industrie américaine des produits chimiques d'usage agricole au cours d'une visite de l'Agricultural Chemicals Association à Washington en avril 1984. Le 9 janvier 1985, l'association a adressé une lettre à la Commission du commerce international pour déclarer qu'elle ne s'opposait pas à l'importation aux États-Unis, en franchise douanière, des pesticides agricoles produits au Canada.

On a donc maintenant réuni les conditions nécessaires à la conclusion d'un accord bilatéral avec les États-Unis en matière de produits chimiques d'usage agricole, qui serait le premier accord de ce genre depuis le Pacte de l'automobile signé il y a 20 ans.

Pourtant, les négociations sur cette question semblent suspendues jusqu'à la fin d'une consultation plus vaste sur les échanges commerciaux avec les États-Unis, que réalise actuellement le ministre d'État au Commerce.

Le libre échange des produits chimiques d'usage agricole avec les États-Unis présenterait d'autres avantages de taille. Tout d'abord, il permettrait aux cultivateurs canadiens de bénéficier des techniques de pointe en matière de protection des récoltes; deuxièmement, il permettrait de conserver au Canada des activités de fabrication et de formulation qu'on envisage actuellement de transférer aux États-Unis; troisièmement, il apporterait aux sociétés canadiennes des commandes supplémentaires de produits destinés à l'Amérique du Nord; quatrièmement, il favoriserait la recherche et le développement au Canada; cinquièmement, il permettrait d'envisager la fabrication au Canada, à destination du marché mondial, de nouveaux ingrédients actifs; et sixièmement, il donnerait des emplois dans le secteur de la haute technologie au Canada à un plus grand nombre d'entomologistes, de généticiens, d'agronomes, de toxicologues, de chimistes, de spécialistes en pathologie végétale, etc.

Nous ne pouvons concevoir de proposition plus préjudiciable à l'issue des négociations avec les États-Unis que la proposition d'un régime de licences obligatoires dans le domaine des techniques de protection des récoltes telle qu'elle a été formulée devant ce comité par la Manitoba-North Dakota Zero Till Farmers' Association.

En citant comme modèle le régime de licences obligatoires imposé à l'industrie pharmaceutique par la Loi sur les brevets, les tenants de cette formule ont négligé le fait que l'industrie pharmaceutique canadienne était déjà bien implantée lorsque cette loi très controversée est entrée en vigueur. Il n'en va pas de même en ce qui concerne l'industrie des produits chimiques agricoles et on peut s'attendre à ce qu'aucune compagnie n'envisage de construire une usine au Canada si sa propriété intellectuelle doit être assujettie à un régime de licences obligatoires. Plutôt que de paralyser une industrie vitale et de consommer une grande partie des ressources de recherche et du développement au Canada, comme cela s'est produit dans le secteur des produits pharmaceutiques, l'incidence sur l'industrie des produits chimiques agricoles mettrait tout simplement fin à tout espoir de création d'une industrie viable.

Notre association est fermement d'avis que le vrai problème concerne l'accès des cultivateurs canadiens à la meilleure tech-

[Text]

tion technology. This country's hold on traditional export markets is being contested more and more aggressively by rival producing countries, and our farmers will need the new safer and more effective tools emerging from the global agricultural chemical industry's research if they are to maintain their competitive edge.

The allegations of inappropriate pricing of herbicides in Canada have been shown to be spurious. The shortcomings of Agriculture Canada's initial product specific registration policy are being corrected. A major opportunity for constructive forward progress for Canadian agriculture and for our industry is ready for implementation whenever the Government of Canada follows through on the groundwork that has been laid for a bilateral free trade agreement with the U.S. on farm chemicals.

Honourable senators, we trust that your recommendations will be supportive of this latter initiative, an initiative which is fully in tune with the 1982 report of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs.

We thank you for your attention.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Elliott. Senator Le Moyné will be the lead questioner.

**Senator Le Moyné:** Mr. Chairman, in view of the extraordinary discrepancy between the figures given to us by these gentlemen and those given to us by previous witnesses, I am wondering whether it would be possible for one of our research staff to obtain the two sets of figures. The discrepancy between the two is astounding. In respect of some of these chemicals, we have been provided with cost figures that are two, three and four times the figures provided to us by these gentlemen. I think we should have our research staff look into why there is such a discrepancy.

**The Chairman:** I think you are right, Senator Le Moyné. We have all next week in which to do that. It may be that we will have to arrange another meeting.

**Mr. Elliott:** The columns of figures were submitted in writing today as well as on the slides.

**Senator Le Moyné:** Yes, and I have those here. I was speaking of the figures given to us by the farm organizations. There are some extraordinary discrepancies between those figures and the figures that you have given us. I think some explanations are needed.

**Senator Perrault:** Mr. Chairman, one of the witnesses last week alleged that the chemical Roundup sells in Australia at 50 per cent of the Canadian price. The witness went on to say that when he confronted the company with this, he was told that it was part of the marketing policy. He was told that it was part of the competitive situation.

The claim was made that every two months the company that manufactures Roundup recaptures its developmental costs for that chemical.

We heard testimony last week that there has been an actual reduction in zero tillage farming because of the cost of chemicals. Given that these chemicals can increase productivity and

[Traduction]

nologie existante en matière de protection des récoltes. Nos marchés traditionnels d'exportation sont de plus en plus contestés par les autres pays producteurs, et nos cultivateurs auront besoin des nouveaux produits plus sûrs et plus efficaces qui sont mis au point grâce aux recherches de l'industrie des produits chimiques agricoles s'ils veulent demeurer concurrentiels.

Il a été prouvé que les allégations de prix déraisonnables des herbicides au Canada étaient fausses. Agriculture Canada corrige actuellement les lacunes de sa politique initiale en matière d'homologation spécifique par produit. L'industrie agricole canadienne pourra réaliser d'importants progrès dès que le gouvernement du Canada donnera suite aux travaux préliminaires qui ont été réalisés en vue d'un accord bilatéral de commerce libre avec les États-Unis dans le domaine des produits chimiques utilisés à des fins agricoles.

Honorables sénateurs, nous sommes convaincus que vos recommandations appuieront cette dernière initiative, qui s'inscrit tout à fait dans l'esprit du rapport déposé en 1982 par le Comité sénatorial des affaires étrangères.

Nous vous remercions de votre attention.

**Le président:** Merci, monsieur Elliott. Le sénateur Le Moyné posera la première question.

**Le sénateur Le Moyné:** Monsieur le président, étant donné l'extraordinaire écart entre les chiffres que nous ont fournis ces messieurs et ceux des témoins précédents, je me demande s'il serait possible que l'un de nos agents de recherche obtienne ces deux séries de chiffres. La différence entre les deux est stupéfiante. Pour certains des produits chimiques, on nous a donné des coûts qui sont deux, trois et quatre fois supérieurs. À mon avis, nous devrions demander à notre personnel de recherche de vérifier pourquoi l'écart est si grand.

**Le président:** Je crois que vous avez raison, sénateur. Nous avons toute la semaine prochaine pour le faire. Il nous faudra peut-être prévoir une autre séance.

**M. Elliott:** Les chiffres ont été présentés par écrit aujourd'hui ainsi que sur les diapositives.

**Le sénateur Le Moyné:** Oui, je les ai ici. Je parlais des chiffres que nous ont fournis les organismes de cultivateurs. Il y a d'énormes écarts entre leurs chiffres et les vôtres. Je crois que certaines explications s'imposent.

**Le sénateur Perrault:** Monsieur le président, l'un des témoins a allégué la semaine dernière que le produit Roundup se vend en Australie à 50 p. 100 du prix canadien. Le témoin a maintenu sa position lorsqu'il a été confronté au témoin de la compagnie, et on lui a dit que cela faisait partie de la politique de commercialisation, de la situation de la concurrence.

Il semblerait que l'entreprise qui fabrique le produit Roundup récupère ses coûts de mise au point du produit à tous les deux mois.

D'après certains témoignages entendus la semaine dernière, le non-labour est actuellement en baisse à cause du coût des produits chimiques. Étant donné qu'ils peuvent augmenter la



[Text]

save the soil, is there any way that we can overcome this pressing problem?

Perhaps I could have one of the witnesses respond, in the first instance, to the rather alarming allegations made in respect of the chemical Roundup. Mr. Nattress represents the company involved in that particular product, and as such he would be in the best position to be able to answer the allegation.

**Mr. J. David Nattress, First Vice-Chairman, Canadian Agricultural Chemicals Association:** It is a very complex issue. Our policy is to evaluate a market and a market potential and sell our products in that market in accordance with the market conditions.

The comparison was one between Australia and Canada. Earlier today we provided the committee with a comparison in respect of the chemical Roundup as between Canada and the United States. There is an 18 per cent difference in the price as between Canada and the U.S.

I would like to address the area of reduced tillage and zero tillage. In my view, it is not the price of herbicides that is discouraging the use of zero-tillage. It is a new concept involving new technology, and farmers have to be educated on how to adapt to that technology.

I have read some of the past proceedings of this committee and have noted some misconceptions as to the price of the Roundup used in these systems. It costs about \$11 per acre for Roundup in a zero-tillage system, and not \$30, as some farmers have said.

The total cost of the herbicides used in zero tillage equates to the cost involved in conventional farming. The benefits derived from zero tillage—the fact that one does not have to summer fallow; that one can crop every year—offset the costs of the herbicides used in a zero-till operation.

The reason that zero tillage is not growing relates to a number of management factors. The farmers have a great deal of difficulty, with the equipment that they use, in getting the seed placed down in the heavy trash, in the soil. There is some new equipment coming on the market—

**Senator Argue:** No problem at all. No, not at all.

**Mr. Nattress:** Another factor is the placement of fertilizer.

**Senator Argue:** There is no problem. There is a problem if you do it wrong. If you do it right, there is no problem at all.

**Mr. Nattress:** You have hit on it. It is a management practice that the farmer has to learn how to use.

Another route that farmers are going is to replace summer fallow practices with herbicide treatments. We have devised a program where three ounces of Roundup is all that is needed with 2,4-D. For that operation, the cost for the Roundup is \$6 per acre.

**Senator Perrault:** Implicit in your answer is the admission that the price is substantially less in Australia when compared

[Traduction]

productivité et permettre de préserver le sol, y a-t-il moyen de régler ce problème urgent?

Je pourrais peut-être demander à l'un des témoins de répondre, tout d'abord, aux allégations plutôt alarmantes concernant le produit Roundup. M. Nattress représente l'entreprise qui le fabrique, et je crois qu'il serait le mieux placé pour répondre à cette allégation.

**M. J. David Nattress, premier vice-président, Association de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles:** Cette question est très complexe. Nous avons pour politique d'évaluer un marché et les possibilités qu'il offre, et d'y vendre nos produits en fonction des conditions qui y prévalent.

Nous avons fait la comparaison entre l'Australie et le Canada. Plus tôt aujourd'hui, nous avons fourni au comité une comparaison pour le produit Roundup au Canada et aux États-Unis. Le prix au Canada et aux États-Unis varie de 18 p. 100.

J'aimerais parler de la diminution du labour et du non-labour. Ce n'est pas le prix des herbicides qui empêche cette pratique. Il s'agit d'une nouvelle notion mettant en cause une nouvelle technologie, et les cultivateurs doivent apprendre comment s'en servir.

J'ai lu certains comptes rendus des séances précédentes du comité et j'ai constaté qu'il y avait certaines méprises au sujet du prix du produit Roundup utilisé dans ces systèmes. Il faut calculer environ 11 \$ l'acre pour le produit Roundup dans un système de non-labour, et non 30 \$, comme l'ont indiqué certains cultivateurs.

Le coût total des herbicides utilisés dans un système de non-labour équivaut au coût de l'agriculture traditionnelle. Les avantages du non-labour—le fait qu'il n'est pas nécessaire de faire les travaux de jachère d'été; on peut récolter chaque année—équivaut au coût des herbicides utilisés dans une exploitation de non-labour.

La pratique du non-labour n'augmente pas en raison de certains facteurs de gestion. Étant donné le matériel qu'ils utilisent, les cultivateurs ont beaucoup de difficulté à placer les semences dans la terre. De nouvelles machines sur le marché...

**Le sénateur Argue:** Aucun problème. Non, pas du tout.

**M. Nattress:** Il y a également la façon d'étendre l'engrais.

**Le sénateur Argue:** Il n'y a aucun problème. Vous aurez des difficultés si vous vous y prenez mal. Si vous le faites correctement, il n'y a aucun problème.

**M. Nattress:** Vous avez tout à fait raison. Il s'agit d'une pratique de gestion que le cultivateur doit apprendre à utiliser.

En outre, les cultivateurs vont remplacer leurs travaux de jachère d'été par l'application d'herbicides. Nous avons conçu un programme selon lequel il suffit d'ajouter trois onces de Roundup au 2,4-D. Pour pareille opération, le coût du Roundup est d'environ 6 \$ l'acre.

**Le sénateur Perrault:** Vous admettez de façon implicite que le prix est beaucoup plus élevé en Australie qu'en Amérique du



[Text]

to North America. Given the distance involved in getting that product to Australia, how can that be?

What word of comfort can you offer the Canadian farmer, who has to compete with farmers in other parts of the world, when he is behind the herbicidal 8-ball, so to speak, from a competitive standpoint because the cost is so much higher in Canada? Why should an Australian farmer pay so much less for this product than a Canadian farmer pays?

**Mr. Nattress:** The Australian situation is a unique one. It is one that represents different market conditions. In addition, the company did make the conscious decision to test that market, the object being to determine whether a lower price would advance the technology at a greater rate than has been the case elsewhere. We have done other tests in other parts of the market. We are testing a concept in western Canada with zero tillage and conservation fallow where for every four litres a farmer purchases, he gets one litre free. Basically, that represents a 20 per cent reduction in the price of Roundup for those using it in a conservation fallow/zero-tillage market.

**Senator Perrault:** But if you sell Roundup in Australia at 50 per cent of the Canadian price and still make a profit, there must be a substantial markup involved.

**Mr. Nattress:** I do not deny that.

**Senator Perrault:** I am not a zero-tillage farmer. I am just a little appalled by some of the allegations that have been made.

**The Chairman:** Of the 10 firms that you listed, are there any that are Canadian? Are they all American or offshore firms? Are there any that are based in Canada?

**Mr. King:** They are either European or American.

**The Chairman:** So, the bulk of the research and development work is done offshore?

**Mr. King:** Yes.

**The Chairman:** There is no research and development work done in Canada?

**Mr. King:** A certain amount is done, Mr. Chairman. Certainly all of the work that is done in connection with the registration process has to be done in Canada. In terms of the initial screening process that Mr. Elliott spoke of, very little of that research and development work is done in Canada.

**The Chairman:** In developing these products, how many would you cast aside as unacceptable in the marketplace? What is the failure ratio in producing a product?

**Mr. Elliott:** For each product that succeeds, 17,000 go down the drain.

**The Chairman:** Why is that? Is it because you have not reached the point where you have the right herbicide or the right chemical to—

**Mr. Elliott:** It may be that it simply does nothing new or innovative; or it may be that a hazard factor is identified early in the testing process.

[Traduction]

Nord. Compte tenu de l'éloignement de l'Australie, comment est-ce possible?

Comment pouvez-vous expliquer cela aux cultivateurs canadiens, qui doivent concurrencer avec les cultivateurs étrangers et qui doivent payer leur herbicide beaucoup plus cher au Canada? Pourquoi le cultivateur australien devrait-il payer un prix à ce point inférieur à celui du cultivateur canadien?

**M. Nattress:** La situation australienne est unique. Les conditions du marché sont différentes. En outre, la compagnie a décidé de tester le marché, afin d'établir si un prix inférieur permettrait de faire évoluer plus rapidement la technologie qu'ailleurs. Nous avons procédé à d'autres essais dans d'autres parties du marché. Nous expérimentons un système dans l'Ouest du Canada avec le non-labour et le jachère de conservation, où nous remettons gratuitement au cultivateur un litre du produit chaque fois qu'il en achète quatre. Essentiellement, cela représente une réduction de 20 p. 100 du prix du Roundup pour ceux qui l'utilisent dans le cadre d'un marché de jachère de conservation et de non-labour.

**Le sénateur Perrault:** Mais si vous vendez le Roundup en Australie à 50 p. 100 du prix canadien et que vous réalisez encore un profit, cela suppose une importante majoration.

**M. Nattress:** Je ne le nie pas.

**Le sénateur Perrault:** Je ne pratique pas le non-labour. Je suis tout simplement un peu consterné par certaines allégations.

**Le président:** Y a-t-il des entreprises canadiennes parmi les 10 que vous avez nommées? Sont-elles toutes américaines ou étrangères? Certaines ont-elles leur siège social au Canada?

**M. King:** Elles sont européennes ou américaines.

**Le président:** Par conséquent, la majorité des travaux de recherche et de développement s'effectuent à l'étranger?

**M. King:** Oui.

**Le président:** Rien n'est fait au Canada en ce qui concerne la recherche et le développement?

**M. King:** Une certaine partie, monsieur le président. Tout le travail en ce qui concerne l'homologation des produits se fait évidemment au Canada. Pour ce qui est du processus d'évaluation préliminaire dont a parlé M. Elliott, très peu de travaux de recherche et de développement sont effectués au Canada.

**Le président:** En ce qui a trait à la mise au point de ces produits, combien considérez-vous comme inacceptables sur le marché? Quel est le taux d'échec en ce qui concerne la mise au point des produits?

**M. Elliott:** Pour chaque réussite, nous comptons 17 000 échecs.

**Le président:** Pourquoi? Parce que vous n'avez pas obtenu le bon herbicide ou le bon produit chimique pour...

**M. Elliott:** Peut-être tout simplement parce que le produit n'offre rien de nouveau ou d'innovateur; ou parce que nous avons décelé un danger au début du processus de mise à l'essai.

[Text]

**Senator Argue:** Can you give us some idea of the tariffs that are applied by Canada on chemicals coming in from the United States, and vice versa?

**Mr. King:** There are no tariffs on chemicals coming into Canada. None. On chemicals going into the United States, the tariffs range from 8.5 per cent to about 13.8 per cent.

**Senator Argue:** So, we have, in effect, free trade one way at the moment.

**Mr. Elliott:** It is a one-way street.

**Senator Argue:** The information you have given us in relation to the retail prices in Canada and the United States is all very interesting. It would appear that most are a little cheaper here than they are in the United States.

I am wondering whether we can get from the companies a schedule of the prices charged their distributors in Canada and the United States.

Are these products a wee bit cheaper in Canada because there is a more efficient distribution system? Or do the companies treat all of their customers in Canada and the United States in the same way? Are the prices the same from the companies regardless of where the distributor is located?

**Mr. Nattress:** There is about the same correlation in the distributor dealer network as between the United States and Canada. The price at which we sell Avadex and Fargo is substantially higher than the price charged the Canadian distributor.

**Senator Argue:** So, there is a difference?

**Mr. Nattress:** There is a difference, yes.

**Senator Argue:** Mr. Chairman, I thought Senator Perrault's question was very pertinent. I would like to know the price at which these products are sold in the European Economic Community and other markets. I would like to see the companies provide us with a schedule of prices for the various markets in which they sell, with the highest and lowest priced markets highlighted. I think that is pertinent information.

As representatives of Canadians generally, we are naturally interested in seeing that we get the lowest possible prices on these products.

The evidence we had at an earlier meeting was that during the time the product has patent protection, the price is very high, becoming less costly after 10 or 15 years. On my farm, I can afford 2,4-D. However, I am not sure how many of these chemicals I can afford. They are getting to be very expensive. As the price of chemicals has gone up, the price for wheat has gone down, and that isn't the best situation to have.

Perhaps the witnesses could provide us with a schedule of the prices charged by the various manufacturing companies in the various countries in which these products are sold.

**The Chairman:** Can you provide us with such a schedule?

**Mr. King:** Yes, I think we can. We do not have such a schedule with us. We can certainly provide one at a later date.

[Traduction]

**Le sénateur Argue:** Pouvez-vous nous donner une idée du tarif imposé par le Canada sur les produits chimiques en provenance des États-Unis, et vice-versa?

**M. King:** Aucun tarif n'est imposé sur les produits chimiques qui entrent au Canada. En ce qui concerne les produits chimiques destinés aux États-Unis, les tarifs varient entre 8,5 et 13,8 p. 100.

**Le sénateur Argue:** Nous pratiquons donc à l'heure actuelle le commerce libre à sens unique.

**M. Elliott:** A sens unique, oui.

**Le sénateur Argue:** Les renseignements que vous nous avez donnés au sujet des prix au détail au Canada et aux États-Unis sont très intéressants. Il semblerait que la plupart soient un peu moins élevés qu'aux États-Unis.

Je me demande si nous pourrions obtenir des entreprises la liste des prix qu'ils exigent de leurs distributeurs canadiens et américains.

Ces prix sont-ils légèrement moins élevés au Canada parce que le réseau de distribution est plus efficace? Ou les entreprises traitent-elles tous leurs clients canadiens et américains de la même façon? Les entreprises offrent-elles les mêmes prix peu importe où se trouve le distributeur?

**M. Nattress:** Le rapport entre les distributeurs et les vendeurs est à peu près le même qu'entre les États-Unis et le Canada. Le prix auquel nous vendons les produits Avadex et Fargo est substantiellement plus élevé que celui du distributeur canadien.

**Le sénateur Argue:** Il y a donc une différence?

**M. Nattress:** Oui, il y a une différence.

**Le sénateur Argue:** Monsieur le président, la question du sénateur Perrault était à mon avis très pertinente. J'aimerais savoir à quel prix ces produits sont vendus dans la Communauté économique européenne et les autres marchés. J'aimerais que les entreprises nous fournissent la liste des prix pour leurs divers marchés, en soulignant les prix les plus élevés et les moins élevés. Selon moi, ces renseignements seraient utiles.

Puisque nous représentons les Canadiens en général, nous aimerions évidemment obtenir les plus bas prix possibles pour ces produits.

Selon les témoignages que nous avons entendus lors d'une séance précédente, le prix est très élevé lorsque le produit est protégé par un brevet, et il baisse après 10 ou 15 ans. Sur mon exploitation agricole, je peux me payer le 2,4-D. Je ne sais toutefois pas combien de ces produits chimiques je peux me payer. Ils deviennent très cher. Le prix du blé chute alors que le prix des produits chimiques augmente, ce qui n'est pas très brillant comme situation.

Les témoins pourraient peut-être nous remettre la liste des prix qu'exigent les diverses entreprises dans les divers pays où ces produits sont vendus.

**Le président:** Pouvez-vous nous fournir cette liste?

**M. King:** Oui, je le crois. Nous ne l'avons pas ici, mais nous pouvons certainement vous en produire une plus tard.



*[Text]*

We have taken the United States as being the very important market to which we compare. In looking at the markets, one has to look at all of the factors. Obviously, competition is one. Other factors include the types of weeds that prevail, the types of crops, the soil, and so forth. The factors vary from market to market and must be taken into account in determining the price of a product. There may be opportunities for a company to sell a product, but the only way would be to price at a different pricing to be able to be competitive in that particular market.

**Senator Argue:** I think that is exactly the information the committee needs, and I am glad we have been informed that this information will be given to us, because that is really what this exercise is all about. If there is some way, from a company's point of view, at some point that somebody gets a break, our question is whether the Canadian farmers can at some point, with these companies with these products, get a break, and can we convince them, by some method or another, that this market is so important that it should be serviced at the lowest possible price.

**Mr. Elliott:** We have shown you that the evidence has been consistent since 1977 that the Canadian farmer is buying the major products, the products that are used in grain in western Canada, to advantage. I would submit that an 11 per cent cost advantage is a very substantial benefit, which farmers should acknowledge, instead of coming before you and saying that the opposite is the case.

**Senator Argue:** As long as it is clear that the committee will be given the information that I asked for, I will argue about it after I get the information. Then we can find out whether this 11 per cent is because it is distributed more, whether they squeezed the dealers more in Canada, whether the company sacrifices in Canada, that they love us more than they love the Americans for some reason or other. That is all right, but let us get the information and we will take a look at it.

**Senator Sparrow:** You suggested that the cost in Canada was 11 per cent cheaper. Is that what you said? Is that the figure you are working with?

**Mr. Elliott:** That is right.

**Senator Sparrow:** I do care, but our concern happens to be the Canadian farmer. If we are comparing prices with the American farmer, if we are selling that in Australia and it is being sold at half the price, if the American farmer is being gouged—and I only say "if"—there is no reason why the Canadian farmer necessarily has to be. That is why we are here. If you talk about Australia, or wherever else—and we do not know the figures from other countries—if in fact, just because the American farmer is being gouged, we are looking for some method to stop the gouging of the Canadian farmer, which is what I think is actually happening in lots of instances.

I am not so sure I know the answer. Whether it is because of research, greater profits or whatever the case may be, I know, and we all know here, that if the basic ingredient costs \$2 a pound to produce, on which evidence has been presented to us,

*[Traduction]*

Pour comparaison, nous avons utilisé le marché américain. Au moment d'étudier les marchés, il faut tenir compte de tous les facteurs. La concurrence entre évidemment en ligne de compte. Il y a en outre la nature des mauvaises herbes, des cultures et des sols. Les facteurs varient d'un marché à l'autre, et il faut en tenir compte au moment de fixer le prix d'un produit. Une société peut avoir la possibilité de vendre un produit, mais son prix doit être concurrentiel par rapport à ceux de ce marché.

**Le sénateur Argue:** C'est exactement les renseignements dont le comité a besoin, et je suis heureux qu'on nous ait informés qu'ils nous seront communiqués, car c'est ce que nous cherchons ici à obtenir. Si une société peut avoir un répit, nous aimerions savoir si les agriculteurs canadiens peuvent aussi en avoir un à un moment donné et si nous pouvons les convaincre d'une manière ou d'une autre que ce marché est tellement important qu'il doit être servi au prix le plus bas possible.

**M. Elliott:** Comme nous l'avons signalé, depuis 1977, les données indiquent que l'agriculteur canadien achète les produits principaux, c'est-à-dire ceux qui servent au grain dans l'Ouest canadien, et font des bénéfices. Selon moi, un profit de 11 p. 100 est valable ce que les agriculteurs devraient reconnaître au lieu de se présenter devant vous et d'affirmer le contraire.

**Le sénateur Argue:** Dans la mesure où il est clair que le comité recevra les renseignements que j'ai demandés, j'en discuterai lorsque je les aurai. Nous pourrions alors voir si ce 11 p. 100 s'explique par une plus grande répartition, si l'on a pressuré davantage les marchands canadiens et si la société se sacrifie au Canada, c'est-à-dire si elle nous aime plus que les Américains pour une raison ou une autre. C'est très bien, mais nous nous pencherons sur les renseignements quand nous les aurons.

**Le sénateur Sparrow:** Vous dites qu'il en coûte au Canada 11 p. 100 de moins, n'est-ce pas? Est-ce le chiffre auquel vous vous référez?

**M. Elliott:** Oui.

**Le sénateur Sparrow:** Ce qui me préoccupe, c'est l'agriculteur canadien. Si nous offrons à l'Australie la moitié du prix que nous demandons aux États-Unis, si ces derniers sont exploités—et je dis bien «si»—il n'y a pas de raison que l'agriculteur canadien le soit. C'est la raison pour laquelle nous sommes ici. Par rapport à l'Australie ou à un autre pays—mais nous ne connaissons pas les chiffres relatifs à d'autres pays—tout comme il en est de l'agriculteur américain, nous cherchons un moyen de freiner l'exploitation de l'agriculteur canadien, exploitation fréquente, je pense.

Je ne suis pas sûr de savoir pourquoi; je m'interroge sur les recherches, les bénéfices accrus, etc. Mais je sais, comme nous tous ici, que si la production de l'ingrédient de base coûte 2 \$ la livre, ce qui nous a été dit, et qu'on le revende 31 \$ la livre, la



## [Text]

and is being sold for \$31 a pound, that is a fairly decent markup. I can tell you, it is bigger than Kentucky Fried Chicken.

If the evidence given to us is that farm herbicides with patent protection are about 10 times more expensive than farm herbicides without patent protection—see table 3 of the report—all of a sudden, when the protection patent goes off, the price goes down. There has to be something inherently wrong with that. You compare it all you want with what is happening in the United States. We are here today to try to find out how we can reduce this cost to the Canadian consumer.

What is happening to our land is devastating, when it is necessary for them to summer fallow and cultivate to control weeds, when we can do it with chemicals if the chemical cost were less than it is now, perhaps half the price. It is very crucial when you have to farm in western Canada on cereal crops and pay up to \$30 or \$35 per acre for chemical weed control. It is just too much, and we therefore have to go into cultivation that we should not be doing, because we are destroying our soils. That is why we are here.

We are here today not to ask you to justify what the heck is going on now, but to tell us what could happen to reduce that cost to the farmer, so that we can go into a no-till or limited till situation in this country, so that we can conserve those soils that are so rapidly depleting our agricultural industry, so that it will have gone in 20 years, 30 years or 40 years, and we won't have an industry, and the chemical companies won't be selling a darn thing in this country in 30 or 40 years unless something is done about it.

I am here today to ask you to tell us whether it is the federal government's problem by being too stringent on their licensing aspect, if they are taking too long, if the patent period is too long, if the product specific registration is too tough and too long. We want something so that we can get that price down in Canada, and the Americans can look after themselves.

**Mr. Elliott:** There are a lot of questions in that statement, and I will attempt to deal with the first one, which was why the prices come down after 10 years, or at some time. I think it was quite clear from the information we showed you that there are enormous front-end research and development costs that the developing company has to recover as early as possible after the product becomes commercial. The company normally has to do that during the period it has patent protection. That can be as little as seven years, or 10 years, because with a patent life of 17 years we have shown that it takes 10 of the 17 years to get a registration, which leaves only seven years of marketing the innovation to recover the research and development investment before the company can expect competition from people who then start copying his product as soon as the patent protection expires. It is a normal given in this business that the prices will go down when the patent expires, because that is a fact of life. Those research and development costs have to be recovered in the early life of the product, if the company is lucky.

## [Traduction]

majoration est plutôt décente. Elle est même supérieure que dans le cas du poulet frit Kentucky.

Si, comme on nous l'a indiqué, les herbicides brevetés coûtent 10 fois plus cher que ceux qui ne le sont pas—voir le tableau 3 du rapport—lorsque le brevet expire, le prix monte soudainement. Il doit y avoir quelque chose qui cloche là-dedans. Vous pouvez comparer tout ce que vous voulez avec ce qui se produit aux États-Unis. Nous sommes ici pour essayer de découvrir comment nous pourrions réduire ces frais pour le consommateur canadien.

Ce qui arrive à nos terres est dévastateur; les agriculteurs doivent laisser leurs terres en jachère pendant l'été, puis les cultiver, contrôler les mauvaises herbes, ce qui peut être fait avec des produits chimiques, mais il faudrait que le prix en soit moindre qu'actuellement, peut-être moitié moindre. C'est très important quand il s'agit de cultiver des céréales dans l'Ouest canadien et qu'il faut payer jusqu'à 30 ou 35 dollars l'acre pour contrôler les mauvaises herbes à l'aide de produits chimiques. C'est trop, et nous devons alors nous lancer dans des cultures que nous ne devrions pas entreprendre parce qu'elles détruisent le sol. C'est pourquoi nous sommes ici.

Nous sommes ici aujourd'hui pour vous demander non pas de justifier ce qui se passe actuellement, mais plutôt de nous dire ce que nous pourrions faire pour réduire ces frais, afin d'en arriver à ne pas labourer la terre ou très peu, ce qui assurerait la conservation des sols, qui s'épuisent si rapidement. Si nous ne faisons rien, dans 20, 30 ou 40 ans, nous n'aurons plus d'industrie agricole et les sociétés de produits chimiques ne vendront plus rien au Canada.

Je suis ici aujourd'hui pour vous demander de nous dire si le problème provient du gouvernement fédéral, si celui-ci est trop strict au niveau des permis, s'il met trop de temps à ce sujet, si la période des brevets est trop longue, si l'homologation des produits est trop sévère ou prend trop de temps. Nous voulons faire en sorte que le prix diminue au Canada. Les Américains peuvent se débrouiller eux-mêmes.

**M. Elliott:** Voilà beaucoup de questions. J'essaierai d'abord de répondre à la première, pourquoi les prix baissent après 10 ans ou à un certain moment. Comme l'indiquent clairement les renseignements que nous vous avons donnés, les sociétés qui mettent au point les produits ont des frais de recherche et de développement considérables qu'elles doivent recouvrer le plus tôt possible après la commercialisation du produit. Normalement, elles doivent le faire au cours de la période où le produit est protégé par un brevet, c'est-à-dire en seulement 7 ou 10 ans peut-être. Car si la durée du brevet est de 17 ans, comme il en faut 10 pour obtenir l'homologation, il ne reste à la société que 7 années pour commercialiser son nouveau produit et recouvrer ses frais de recherche et de développement. Dès que son produit cesse d'être protégé par un brevet, elle peut s'attendre à une concurrence. Dans ce secteur, les prix baissent quand expire le brevet; il en est tout simplement ainsi. Si la société est chanceuse, elle recouvrera ses frais de recherche et de développement dans les premières années du lancement du produit.

[Text]

**Mr. Nattress:** I should like to deal with Roundup in the tillage program. Roundup was first discovered in 1969 and first registered in Canada in 1974. We were unfortunate enough to have some of our testing done by—

**Senator Sparrow:** Can I just ask a question here? You said 1969 to 1974. You said it was developed in 1969 and patented in 1974.

**Mr. Nattress:** The patent was granted in 1971. The first registration was granted in 1974.

**Senator Sparrow:** You said it takes 10 years. We just did this in two now.

**Mr. Nattress:** I have not completed my remarks. That was a very minor use for the product. New registrations were not granted until 1984. This is what I am coming around to. It was suggested in 1984, last spring, that we were granted a registration for use of the product at reduced rates for quackgrass, as well as for use in a reduced tillage program, using lower rates. As a result of that, we have put 15 agronomists in the prairie region, where summer fallow is prevalent, to concentrate their efforts on selling a program called "Conservation Fallow," on which I have left a great deal of literature, if anybody would like to look at it.

What I am getting to is this. We have also introduced a program which reduces the price 20 per cent. We have also introduced a great deal of material to help educate the farmer in using chemicals properly in a Conservation Fallow program. I fully agree that we must help the farmer and aid the farmer and encourage him to use herbicides in the Conservation Fallow market. However, it is just in the last two years that we have been able to get registrations of Roundup for that use.

**Senator Steuart:** You say it took 15 years from the time you started until you could sell it generally in use?

**Mr. Nattress:** We started selling it in Canada in 1975, but had only two registrations. To get additional registrations we needed more information.

**Senator Steuart:** I wish you could explain that. When you say you had only two registrations, what does that mean?

**Mr. Nattress:** One was a full gallon rate on quackgrass, and another one was just a general treatment over any species of weeds at a high rate.

**Senator Steuart:** So that limited it?

**Mr. Nattress:** That limited what the product could be used on.

**Senator Steuart:** So it was not until 1984 that you got the registrations.

**Mr. Nattress:** Additional new registrations.

**Senator Sparrow:** Anyway, it was registered and patented for use in the two or three years time, for some use. Right?

**Mr. Nattress:** Yes.

[Traduction]

**M. Nattress:** Au sujet du programme relatif au labour, j'aimerais parler du *Roundup*. Celui-ci a été découvert en 1969 et homologué au Canada pour la première fois en 1974. Malheureusement, une partie des essais ont été effectués par . . .

**Le sénateur Sparrow:** Puis-je poser une question? Vous avez bien dit 1969 et 1974. Vous avez bien dit que le produit avait été mis au point en 1969 et breveté en 1974.

**M. Nattress:** Le brevet a été accordé en 1971. La première homologation s'est faite en 1974.

**Le sénateur Sparrow:** Vous aviez mentionné qu'il fallait 10 ans. Or, vous venez de dire qu'il en a fallu deux seulement.

**M. Nattress:** Je n'ai pas terminé. Ce n'était que pour une utilisation mineure du produit. De nouvelles homologations ont été accordées en 1984. Au printemps 1984, nous avons obtenu une homologation nous permettant d'utiliser le produit en quantité réduite pour traiter le chiendent et aussi dans le cadre d'un programme de labour restreint. Nous avons ainsi envoyé 15 agronomes dans la région des prairies, où les terres sont en grande partie laissées en jachère l'été, pour qu'ils concentrent leurs efforts sur la promotion d'un programme appelé jachère de *conservation*, au sujet duquel j'ai laissé de nombreux documents au cas où vous aimeriez les consulter.

J'en arrive à ceci. Nous avons aussi lancé un programme qui permet de réduire les prix de 20 p. 100. Nous avons également publié de nombreux documents pour aider les agriculteurs à utiliser adéquatement les produits chimiques dans le cadre du programme de jachère de conservation. Je suis pleinement d'accord que nous devons aider les agriculteurs et les encourager à utiliser les herbicides offerts dans le cadre de ce programme. Toutefois, ce n'est que depuis deux ans que nous pouvons obtenir des homologations du *Roundup* à cette fin.

**Le sénateur Steuart:** Vous dites qu'il a fallu 15 ans à partir du moment où vous avez entrepris le travail jusqu'à celui où vous avez pu vendre le produit?

**M. Nattress:** Nous avons commencé à vendre au Canada en 1975 mais nous n'avions alors que deux homologations. Pour en obtenir d'autres, il nous a fallu obtenir des renseignements supplémentaires.

**Le sénateur Steuart:** J'aimerais que vous puissiez nous expliquer ce que vous entendez quand vous dites que vous n'aviez que deux homologations?

**M. Nattress:** L'une valait pour un gallon à utiliser sur le chiendent et l'autre pour une plus grande quantité servant au traitement général des mauvaises herbes.

**Le sénateur Steuart:** C'est ce qui a limité les choses?

**M. Nattress:** Les applications du produit s'en sont trouvées limitées.

**Le sénateur Steuart:** Donc, vous n'avez pas pu obtenir les homologations avant 1984.

**M. Nattress:** Les homologations supplémentaires.

**Le sénateur Sparrow:** Quoi qu'il en soit, pour certaines utilisations, il a fallu deux ou trois ans pour que le produit soit homologué et breveté. C'est bien cela?

**M. Nattress:** C'est cela.



## [Text]

**Senator Sparrow:** Next year you might find another use for it.

**Mr. Nattress:** Exactly.

**Senator Sparrow:** It will take time, and so on, three or four years down the line. To find the product and put it on the market and actually patent it, took two years.

**Mr. Nattress:** No, 1969 to 1974.

**Senator Sparrow:** What about 1971? It was patented in 1971, you say.

**Mr. Nattress:** That was when the patent was granted.

**Senator Sparrow:** So it was patented for use then. Is that correct? It would have been in use in 1971?

**Mr. Nattress:** No, it was not in use.

**Senator Sparrow:** Would it have been in use in 1974.

**Mr. Nattress:** In 1974 the registration was just granted. The first full use season was in 1975.

**Senator Sparrow:** Now we are talking five to six years. That is a big difference from the 10.

**Senator Steuart:** How limited was it when you got the first one in 1974? You said you used it for quackgrass. How limited was the market compared with what you have now?

**Mr. Nattress:** It would represent about 10 per cent of the market potential.

**Senator Steuart:** Was the government taking all the time to test it?

**Mr. Nattress:** That, plus the development work that we had to do on the product, to prove to them the efficacy of it.

**Senator Steuart:** And it is your contention that this is costing you extra money.

**Mr. Nattress:** Yes.

**Senator Steuart:** Is it your contention that in some way the government could speed this process up, which would cut the cost or open the market up? Does it have to take that long?

**Mr. Elliott:** We are not making any such contention. We recognize that they are products that have to be evaluated very carefully to establish their safety for homes, crops, wildlife and the environment; and the procedures that were explained to you at an earlier hearing are very necessary and are supported by our industry. So we are not criticizing that.

**Senator Sparrow:** I would like this to be made clear. You developed a product for a market that you saw. As it went on the market, you saw that you could extend the purpose for which it was originally used—that perhaps there could be wider use for it. The same applied to Treflan. When it first came out it was only for rape. You found that you could sow it in lesser quantities and put it on wheat. That was developed

## [Traduction]

**Le sénateur Sparrow:** L'an prochain, vous trouverez peut-être une autre utilisation pour le produit.

**M. Nattress:** C'est exact.

**Le sénateur Sparrow:** En ce cas, il faudra encore du temps, ce qui équivaudra à trois ou quatre ans en bout de ligne. Il a toutefois fallu deux ans pour mettre au point le produit, le mettre en marché et le faire breveter.

**M. Nattress:** Non, il a fallu de 1969 à 1974.

**Le sénateur Sparrow:** Qu'est-ce à dire de 1971? Vous avez dit que le produit avait été breveté en 1971.

**M. Nattress:** C'est l'année où le brevet a été accordé.

**Le sénateur Sparrow:** Donc, le brevet d'utilisation a été accordé cette année-là. C'est bien cela? Le produit était utilisé en 1971?

**M. Nattress:** Non, il ne l'était pas.

**Le sénateur Sparrow:** Il était utilisé en 1974.

**M. Nattress:** Il a été homologué en 1974. La première saison complète d'utilisation a donc été en 1975.

**Le sénateur Sparrow:** Il s'agit donc d'une période de cinq à six ans. C'est toute une différence par rapport à 10 ans.

**Le sénateur Steuart:** Dans quelle mesure l'utilisation du produit était-elle en 1974? Vous avez dit que le produit n'était employé que contre le chiendent. Dans quelle mesure le marché était-il limité par rapport à actuellement?

**M. Nattress:** Il s'agissait d'environ 10 p. 100 du potentiel du marché.

**Le sénateur Steuart:** Est-ce qu'il a fallu tout ce temps pour que le gouvernement teste le produit?

**M. Nattress:** Il a fallu du temps pour ces tests et pour les travaux de recherche que nous avons dû faire pour prouver l'efficacité du produit.

**Le sénateur Steuart:** Et vous prétendez que cela vous occasionne des frais supplémentaires.

**M. Nattress:** En effet.

**Le sénateur Steuart:** Iriez-vous jusqu'à dire que le gouvernement pourrait accélérer le processus de façon à réduire les coûts ou à élargir le marché? Les délais doivent-ils être aussi longs?

**M. Elliott:** Ce n'est pas ce que nous disons. Nous savons qu'il faut évaluer les produits avec beaucoup de circonspection pour s'assurer qu'ils ne posent pas de risques pour les consommateurs, les récoltes, la faune et l'environnement; notre industrie reconnaît que la procédure qui a été expliquée à l'occasion d'une audience antérieure est absolument nécessaire et elle est tout à fait d'accord avec cette ligne de conduite. Nous ne remettons pas en question cette façon de procéder.

**Le sénateur Sparrow:** Je voudrais que l'on se comprenne bien. Vous mettez au point un produit que vous destinez à un marché en particulier. Une fois que le produit est sur le marché, vous constatez que vous pourriez étendre ses applications par rapport à l'emploi que vous aviez prévu initialement—que vous pourriez peut-être élargir les applications du produit. C'est ce qui est arrivé dans le cas du Treflan. Lorsqu'il a été



[Text]

later on. So you develop a product in four or five years, and you will continue to make innovations, to use it on wild oats, or whatever it might work on. So you keep asking for registration year after year, if you can find a new use for it. That is good, because it helps the industry. But originally, when you registered that, had you known that it could be used for some other purpose, you would have asked for registration then and got it all done at the one time. I want to make it clear that you can bring a product on to the market and in at least five years you could have that on the shelves for sale. You mentioned the period from 1969 to 1975.

**Mr. Nattress:** But that was one specific product.

**Mr. King:** When we presented those figures and the timing on the registration, you will realize that over the last 20 years there has been a considerable increase in the cost to develop a product. In terms of testing, and the length of time of testing, that also has increased in terms of getting at the registration time. So what was the time back in the early 1970s is certainly not the time now. It now takes us longer to get registration. So the figures that we mention in the report are today's times as opposed to what might have been mentioned before.

**Senator Sparrow:** Tell us what to do to lessen that time.

**Mr. King:** You mentioned the cost of chemicals and you compared the cost of chemicals that are off patent with those that are patented. If you look at the 2, 4-Ds and the products that were discovered in World War II—they are in the tables in front of you—they were fairly basic chemicals. Techniques have been used to perfect the production, and those prices are quite different from the modern technology compounds. You can see one that sells for \$986 per kilogram of active ingredient. Yet the effectiveness of that product is as good, if not better, than the 2, 4-Ds. It is the rate that is very much reduced and which allows you to use that effectively on a cost per acre basis as equivalent to the 2, 4-D; but it is not fair to average prices like that and compare them with 2, 4-Ds that were discovered 20 years ago.

You have to look at the cost per acre of product, and realize that the new compounds that are being developed today are much more active, much more potent, than the ones of World War II vintage.

You also spoke about your interest in the soil. Leaving the Roundup and talking generally about the No Till, our association and the industry has really considered that we have a major contribution to make in terms of soil preservation. We

[Traduction]

mis au point, ce produit n'était destiné qu'à la culture du colza. Vous avez ensuite découvert qu'on pouvait l'utiliser en plus petite quantité pour la culture du blé. Vous avez ultérieurement mis au point un produit à cette fin. Vous pourrez donc perfectionner un produit dans quatre ou cinq ans de façon qu'il puisse servir pour la culture de la folle avoine ou pour une autre culture. Vous demanderez alors de nouvelles homologations d'année en année, au fur et à mesure que vous trouverez de nouvelles applications au produit. C'est très bien, parce que de cette façon vous aidez l'industrie. Néanmoins, si au moment où le produit a été homologué pour la première fois vous aviez su qu'il pouvait servir à d'autres fins, vous auriez alors demandé une seule homologation pour toutes ses utilisations. Je veux que l'on comprenne bien qu'un produit peut être mis au point et être en vente sur les tablettes cinq ans plus tard. Vous avez parlé d'une période allant de 1969 à 1975.

**M. Nattress:** Il s'agissait d'un produit spécifique.

**M. King:** Si vous regardez les données que nous avons présentées, vous constaterez qu'au cours des vingt dernières années, les coûts à engager pour la mise au point d'un produit ont augmenté considérablement. Il en est de même du coût des tests et du temps qu'il faut pour les exécuter et faire homologuer un produit. La situation actuelle est tout à fait différente de ce qu'elle était au début des années 70. Il faut maintenant plus de temps pour faire homologuer un produit. Les chiffres dont il est question dans le rapport sont les données d'aujourd'hui par opposition à ce qui a pu être mentionné précédemment.

**Le sénateur Sparrow:** Dites-nous alors quoi faire pour réduire ces délais.

**M. King:** Vous avez parlé du coût des produits chimiques et comparé les coûts des produits brevetés et ceux des produits non brevetés. Examinons le cas de produits chimiques de base comme le 2,4-D et les produits qui ont été découverts au cours de la Seconde Guerre mondiale—produits qui figurent dans les tableaux que vous avez devant vous. On a eu recours à certaines techniques pour parfaire la production et les prix sont assez différents de ceux qui sont associés aux composés issus de la technologie moderne. Comme vous pouvez le constater, l'ingrédient actif de l'un de ces produits se vend 986 dollars le kilogramme. Ce produit est aussi efficace, sinon plus, que le 2,4-D. La quantité à employer est toutefois beaucoup moins grande, et les coûts d'utilisation de ce produit et du 2,4-D sur un acre sont équivalents; par ailleurs, il n'est pas juste d'établir des moyennes et de comparer les prix de tels produits avec ceux de produits qui, comme le 2,4-D, ont été découverts il y a une vingtaine d'années.

Il faut examiner ce que l'utilisation du produit coûte par acre; on constate alors que les nouveaux composés qui sont mis au point de nos jours sont beaucoup plus actifs et puissants que ne l'étaient ceux qui ont été créés durant la Seconde guerre mondiale.

Par ailleurs, vous avez parlé de vos préoccupations à l'égard des sols. Si on laisse de côté la question du Roundup et que l'on parle du No-Till de façon générale, notre association et l'industrie estiment qu'il peut contribuer beaucoup à la conser-

[Text]

believe that the chemical input is a major factor in the way forward.

It is our belief that chemical prices right now are factors and can be effective. It is proven that those prices are adequate to improve farming and to preserve the soil, and are competitive with mechanical cultivation.

I do believe that there is a major problem in trying to change farm policies and practices. That is a major stumbling block which the industry has to come to grips with and get that message across. Research farms and universities are all working on it, trying to communicate the message to farmers of trying to adapt to new techniques in order to try to preserve the soil. Our belief is that chemical pricing is not a limiting factor in adopting those policies.

**Mr. John Oliver, Secretary, Canadian Agricultural Chemicals Association:** I would like to respond to Senator Sparrow's question on this five-year point in time. If he went back to the 1950s, he would find that he could register a chemical in about a year or two. In the 1960s it was probably three to five years. In the bridge between the 1960s and 1970s, we are probably looking at five to six years. But we live in the present and the future. I personally feel that we are looking at a minimum of 10 and more likely 12 to 15 years in the future. I do not believe there is any possible way that you can run the risk of compromising safety in this industry. We have to make sure that we have the environmental, human and crop safety in order to put these chemicals on the market.

One of the areas that we can look at is the toxicology area. In the 1960s chemicals were registered on a "no detectable residue" basis within the crop on 90-day toxicology. Today it takes two-year chronic toxicology. If you have a toxicology lab, and you make the decision today that you want to start work because of the back-up in moving through toxicology labs, you probably could not start your test for one year. You would then run your test for two years, compile your data in another six to nine months, or perhaps a year; and so you will have absorbed four years in that process alone. Then your review process is somewhere between 18 months and three years. You do not move into that particular segment of your testing until after you are through a lot of the early testing, to be assured that you have a compound that can bear the cost of going through the two-year toxicology route.

Those are the facts that we have to live with in the industry, and I do not think they can be compromised. I do not believe that there is anyone in this room who would want to put out a chemical that would be unsafe either in the environment or to human health.

**Senator Sparrow:** If what you are saying is going to take from 10 to 15 years, how many products are on the market that are unsafe because they were tested for only one year and they are licensed for 15? How many of those products that went through that one- and two-year period are now unsafe?

[Traduction]

vation des sols. Nous croyons que le secteur chimique a un grand rôle à jouer à cet égard.

Nous pensons que le prix des produits chimiques à l'heure actuelle est un déterminant et qu'il peut être raisonnable. Il est prouvé que les prix sont compatibles avec l'amélioration des cultures et la conservation des sols et qu'ils sont concurrentiels par rapport aux procédés mécaniques.

Je pense que l'une des principales difficultés consiste à modifier les principes et les pratiques agricoles. C'est là la principale pierre d'achoppement pour l'industrie; celle-ci doit faire passer le message. Les universités et les fermes expérimentales déploient des efforts en ce sens et essaient de convaincre les agriculteurs d'adopter de nouvelles techniques permettant la conservation des sols. Nous ne pensons pas que le prix des produits chimiques entrave l'adoption des nouvelles lignes de conduite à ce chapitre.

**M. John Oliver, secrétaire, Association de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles:** J'aimerais répondre au sénateur Sparrow en ce qui concerne les délais de cinq ans. Si l'on se reporte aux années 50, il fallait environ un ou deux ans pour faire homologuer un produit chimique. Durant les années 60, le délai était de trois à cinq ans. Des années 60 aux années 70, le délai est passé de cinq à six ans. Or, ce sont les délais actuels et à venir qui nous intéressent. Je pense personnellement que dans l'avenir, le délai minimum sera de dix ans, et plus probablement de douze à quinze ans. Cela dit, je ne pense pas qu'il faille en aucune façon risquer de compromettre la sécurité au sein de l'industrie. Nous devons nous assurer que les produits chimiques qui sont mis en marché sont inoffensifs pour l'environnement, l'homme et les récoltes.

Prenons l'exemple des tests toxicologiques. Durant les années 60, les essais toxicologiques effectués pour établir qu'un produit chimique ne laissait aucun résidu détectable sur une récolte nécessitaient 90 jours. De nos jours, il faut compter deux ans pour ces tests. Si vous êtes en contact avec un laboratoire de toxicologie et que vous décidez aujourd'hui d'entreprendre des tests, vous ne pourrez probablement pas commencer vos tests avant un an en raison de la charge de travail des laboratoires toxicologiques. Vous pourrez alors effectuer vos tests durant deux ans, et prendre une autre période de sept à neuf mois, voire un an, pour compiler vos données; ce simple travail vous aura à lui seul pris quatre ans. La révision nécessitera quant à elle de 18 mois à trois ans. Par ailleurs, vous ne vous lancerez pas dans ces tests avant d'avoir effectué de nombreux essais préliminaires pour vous assurer qu'il vaut la peine d'engager pour votre composé tous les coûts que supposent les tests toxicologiques effectués sur une période de deux ans.

Voilà ce à quoi doit se soumettre l'industrie, et je ne pense pas que l'on puisse faire de compromis à cet égard. Je ne crois pas que quelqu'un ici veut mettre en marché un produit chimique dangereux pour l'environnement ou l'homme.

**Le sénateur Sparrow:** Si les démarches que vous décrivez nécessitent 10 à 15 ans, combien de produits sur le marché sont dangereux parce qu'ils ont été testés durant seulement un an et qu'ils font l'objet d'un permis pour 15 ans? Combien de



[Text]

**Mr. Oliver:** I believe that is part of what is the real evaluation cost in this industry. Unlike the drug industry, where you have a post-marketing surveillance that looks at it, we go through regular re-evaluation. I think that most of the chemicals that are on the market in Canada today will have to be re-evaluated in the next five to 10 years. Someone will have to do that, or else the products will no longer be on the market.

**Senator Sparrow:** But they are licensed to be on the market.

**Mr. Oliver:** Today.

**Senator Sparrow:** No agency is asking for a re-evaluation.

**Mr. Oliver:** All the IBT compounds were re-evaluated, and the ones where the test data did not come back in, those compounds are no longer on the market.

**Senator Sparrow:** They were never taken off the market?

**Mr. Elliott:** The grain fumigants that have been used traditionally have been narrowed down, through an evaluation process, to the point now where the stored grain industry has a severe problem in finding anything with which to work. That is re-evaluation. The same applies to the wood preservation industry. The number of wood preservative options has been narrowed down to practically nil.

**Senator Sparrow:** Is that because a fault was found? Or are all products being re-evaluated?

**Mr. Elliott:** They are all being re-evaluated. In many cases, the market for the product is not sufficient to warrant the horrendous costs involved in assembling the supporting data for re-evaluation.

**Senator Argue:** It has been said that these products that are used are competitive as far as no-till cropping is concerned and that they are not a limiting factor. I take issue with that. I think the farmers who were here the other day are absolutely right. I think they know their business, and they certainly find that the cost of the chemicals used in a zero-till operation is very high. Given present-day grain prices and the difficulty we may face in the future in moving the volumes we have moved in the past, they simply cannot afford to use these chemicals.

I think they know what they are talking about. These chemicals can run to \$5, \$6 an acre, and more. If they have to be applied two or three times over the course of a season, it becomes an expensive proposition.

Any farmer can cultivate a summer fallow for a cash outlay of about \$1 an acre. It takes about half a gallon of diesel fuel to cultivate an acre of summer fallow.

Putting aside the cost of the machine to transport the chemical, if the cost of the chemical itself is \$5 or \$6 an acre, that makes for a big difference.

[Traduction]

ces produits testés sur un ou deux ans ne sont pas sûrs à l'heure actuelle?

**M. Oliver:** Je pense que cela s'inscrit dans les coûts d'évaluation réels de l'industrie. Contrairement à l'industrie des médicaments où il existe des mécanismes de surveillance après la mise en marché, l'industrie des produits chimiques doit effectuer régulièrement des réévaluations. Je pense que la plupart des produits chimiques qui sont sur le marché au Canada aujourd'hui devront être réévalués d'ici cinq à 10 ans. Il faudra que cette réévaluation soit faite, sinon, les produits ne pourront plus être laissés sur le marché.

**Le sénateur Sparrow:** Mais ils font l'objet d'un permis qui les autorise à être sur le marché.

**M. Oliver:** Aujourd'hui.

**Le sénateur Sparrow:** Aucun organisme n'exige une réévaluation.

**M. Oliver:** Tous les composés IBT ont été réévalués, et ceux pour lesquels les données d'essais n'ont pas été concluantes ne se trouvent plus sur le marché.

**Le sénateur Sparrow:** Ils n'ont jamais été retirés du marché?

**M. Elliott:** Les fumigants habituellement utilisés pour les cultures céréalières ont été limités par suite d'une évaluation, au point que l'industrie des céréales a beaucoup de difficulté à trouver un produit qu'elle peut employer. Voilà un exemple de réévaluation. La même situation vaut pour l'industrie de la conservation du bois. Le nombre d'agents de conservation du bois a pratiquement été ramené à zéro.

**Le sénateur Sparrow:** Est-ce parce que l'on a découvert des lacunes? Ou tous les produits sont-ils réévalués?

**M. Elliott:** Ils sont tous réévalués. Dans de nombreux cas, le marché d'un produit n'est pas suffisamment grand pour justifier les coûts prohibitifs que suppose la collecte des données nécessaires à une réévaluation.

**Le sénateur Argue:** On a dit que les produits qui sont utilisés sont concurrentiels pour les cultures sans labour et qu'ils ne sont pas un facteur limitatif. Je ne suis pas de cet avis. Je crois que les cultivateurs qui ont témoigné devant nous l'autre jour ont tout à fait raison. Je pense qu'ils connaissent leur affaire; or, ils se sont dits d'avis que les coûts des produits chimiques utilisés pour les cultures sans préparation des sols sont faramineux. Étant donné le prix des céréales de nos jours et les difficultés que nous aurons éventuellement à vendre les volumes que nous avons écoulés par le passé, ils ne peuvent tout simplement pas se permettre d'utiliser ces produits chimiques.

Je pense qu'ils savent de quoi ils parlent. L'emploi de ces produits chimiques peut coûter cinq ou six dollars l'acre, et même plus. S'il faut les appliquer deux ou trois fois durant la saison, c'est une solution onéreuse.

Un fermier peut pratiquer une culture sur jachère pour environ un dollar l'acre. Il faut environ un demi-gallon de carburant diesel pour pratiquer une culture sur jachère sur un acre.

Si le coût du produit chimique lui-même est de 5 ou 6 dollars l'acre, c'est toute une différence, sans compter le coût de la machine qui sert à épandre le produit chimique.



**[Text]**

I know of farmers who have gone back to a 50 per cent summer fallow régime, and that despite the danger to the soil. They are not even spraying for weed control. They are trying to manage the weed problem by tillage methods, by good summer fallow, by pre-tillage in the spring and by seeding on the lake side.

So, there is an alternative, with great respect—and I have respect for your point of view. There is no question that the cost is a limiting factor. It is getting to the point now where a lot of farmers are going to back off, unless something is done to bring down the cost of these sprays.

For my own edification, and that of the committee, I should like to get some information from you on Glean. The cost for that product is very high. In my judgment, it is a good product. When is the price going to come down? Perhaps you could also tell us what company manufactures that product?

**Mr. Elliott:** I should like to respond to some of your comments, Senator Argue, if I may.

Many of the client industries that use our products have concerns, and some of them bring those concerns directly to us. For example, the forest industry felt that they did not have sufficient herbicide technology available to manage the forests, with the result that they approached us directly, and that led to joint symposia where the topic was thoroughly discussed.

The Canadian Horticultural Council represents a large number of agricultural specialty areas, some of whom have had the same concerns; that is, that they did not have sufficient technology to deal with their problems. They, too, have come to us directly.

The no-till farmers of Manitoba have never even taken up the invitation—an invitation that we have extended openly for the last two years—to dialogue about this. They have, instead, put forward a resolution calling for an investigation of our industry.

The direct dialogue would be a much better way to solve the problem. We have technology. We have scientists in the field who are working to solve these problems. We can make the technology available to those who want to use it.

We feel that the whole purpose could be accomplished much more efficiently through more direct contact with those concerned.

**Senator Argue:** Can we get some information on Glean? Can you tell us who manufactures that product and why it is priced so high?

If you cannot answer, that's fine.

**Mr. Elliott:** There is no representative of that company here, Senator Argue. The transcript will show your question, and I am sure that the company will respond.

**Senator Argue:** What company manufactures that product?

**Mr. Elliott:** Du Pont.

**[Traduction]**

Je connais des cultivateurs qui sont revenus à une culture sur jachère dans une proportion de 50 p. 100, et ce malgré les dangers que cela présente pour le sol. Ils ne répandent même pas de produit contre les mauvaises herbes. Ils essaient de résoudre ce problème par des méthodes de préparation des sols, par une bonne jachère estivale, par une préparation préalable au printemps et par un ensemencement qui suit les courbes de niveau.

Sans vouloir vous contredire, il y a donc une solution de rechange—bien que je respecte votre point de vue. Cela dit. Il ne fait aucun doute que le coût est un facteur limitatif. Nous en sommes au point où un grand nombre de fermiers vont renoncer aux vaporisations, à moins que le coût des produits chimiques ne soit ramené à de plus justes proportions.

Pour mon information personnelle et celle des membres du comité, j'aimerais avoir quelques renseignements sur le produit appelé Glenn. A mon avis, il est excellent, mais il coûte très cher. Quand son prix baissera-t-il? Vous pourriez peut-être nous dire aussi quelle compagnie fabrique ce produit?

**M. Elliott:** Si vous me le permettez, j'aimerais d'abord commenter certaines remarques du sénateur Argue.

Bon nombre des industries qui utilisent nos produits ont des préoccupations bien précises dont elles nous font part directement. Ainsi, l'industrie forestière a senti qu'elle ne disposait pas de suffisamment d'herbicides pour exploiter les ressources forestières et elle nous a fait part de ses préoccupations de façon directe; il s'en est suivi un symposium où la question a été discutée en profondeur.

Le Conseil horticole canadien représente pour sa part un grand nombre de secteurs agricoles spécialisés, dont certains partagent les mêmes préoccupations. En d'autres mots, certains secteurs estiment qu'ils n'ont pas la technologie nécessaire pour faire face à leurs problèmes; eux aussi, nous ont fait part de leurs préoccupations de façon directe.

Les cultivateurs du Manitoba qui ne font pas de préparation des sols n'ont pour leur part jamais accepté notre invitation à discuter de la question—invitation que nous leur avons faite ouvertement ces deux dernières années. Ils ont préféré proposer la tenue d'une enquête sur notre industrie.

Le dialogue direct serait une meilleure façon de régler le problème. Nous possédons la technologie nécessaire. Nous avons dans ce domaine des scientifiques qui travaillent à trouver des solutions à ces problèmes. Nous pouvons offrir cette technologie à ceux qui veulent l'utiliser.

Nous estimons que le but à atteindre pourrait l'être beaucoup plus efficacement par un contact plus direct avec les intéressés.

**Le sénateur Argue:** Pouvons-nous avoir des renseignements sur le Glean? Pouvez-vous nous dire qui fabrique ce produit et pourquoi le prix en est si élevé?

Si vous ne pouvez répondre, ce n'est pas grave.

**M. Elliott:** Il n'y a pas de représentant de cette société ici, sénateur Argue. Le compte rendu des délibérations fera état de votre question et je suis certain que la société y répondra.

**Le sénateur Argue:** Quelle société fabrique ce produit?

**M. Elliott:** Du Pont.

[Text]

**The Chairman:** So, we can get that information?

**Mr. Elliott:** Certainly.

**Senator Perrault:** We were advised last week that every 3,000 days 5 per cent of the world's arable soil disappears. We have about 200 years left to apply the genius of science and research to help all of mankind battle this problem.

It is encouraging to hear your dedication to soil conservation. Just how should the research genius represented by your companies be marshalled in order to help with this larger problem of maintaining an agricultural base around the world?

In some of these countries, the average income is less than \$15 a year. I do not see how you are going to sell very much Roundup in a market of that kind.

How do we meet this larger challenge of feeding a very hungry and, in some cases starving world?

We were provided today with maps of Africa showing the zones of starvation. There are more zones of starvation in Africa now than there are areas which are capable of feeding themselves.

We were given testimony last week by the Manitoba-North Dakota Zero-Till Farmers Association which referred to the fact that a Howard H. Schneider, the then head of Monsanto's Research Division, was quoted in the April 1984 edition of *Fortune* magazine as stating that Roundup and Lasso are the two most profitable agricultural chemicals in the world; that according to the report put out by Merrill Lynch in June of 1983, the raw materials in Roundup cost \$2 (U.S.) per U.S. gallon, which works out to about \$.90 (Canadian) per pound of active ingredient for the raw materials. They went on to say that the Merrill Lynch report also states that Roundup is "amazingly simple to produce chemically," and that it sells in Canada for \$31 per pound active ingredient. The raw materials, it is alleged, cost \$2.

No one is objecting to a fair profit and the recovery and recapture of research costs in respect of any of these chemicals. The concern that seizes the committee is that the pricing levels may be exploitive, making it difficult for Canadian farmers to compete successfully in world markets. But beyond that, the high prices may be a real factor in mankind being unable to feed itself in the years to come.

You have said that the costs are about the same as between a zero tillage and a conventional tillage operation. In the testimony we heard last week we had cited the case of a Mr. Dave Lumgair, who this year has zero acres under zero tillage because of the excessive herbicide pricing. The evidence was that zero tillage was costing him at least \$10 per acre more than would conventional tillage.

Those are the allegations, and we would appreciate some answers. One question relates to the global problem and the second one relates to the enormous difference between the alleged developmental costs and the selling price.

[Traduction]

**Le président:** Nous pouvons donc obtenir ces renseignements?

**M. Elliott:** Certainement.

**Le sénateur Perrault:** On nous a informé la semaine dernière qu'à tous les 3 000 jours, 5 pour cent des terres arables du monde disparaissent. Il nous reste environ 200 ans pour aider l'humanité à surmonter ce problème, en y appliquant le génie de la science et de la recherche.

Il est encourageant de constater jusqu'à quel point vous êtes soucieux de la conservation du sol. J'aimerais savoir de quelle manière exactement le génie de la recherche que représentent vos sociétés devrait être orienté pour contribuer à régler le problème général qui consiste à maintenir notre base agricole.

Dans certains de ces pays, le revenu moyen est inférieur à 15 \$ par an. Je ne vois pas comment vous vendrez beaucoup de Roundup sur un marché semblable.

Comment faire face au défi qui consiste à nourrir une population affamée ou qui meurt carrément de faim dans certains cas?

On nous a fourni aujourd'hui des cartes de l'Afrique indiquant les zones où sévit la famine. Il y en a aujourd'hui plus qu'il n'y a de régions capables de subvenir à leurs besoins alimentaires.

Nous avons entendu la semaine dernière des représentants de la Manitoba-North Dakota Zero-Till Farmers Association, qui nous ont signalé qu'on rapporte dans le numéro d'avril 1984 de la revue *Fortune* qu'un certain M. Howard H. Schneider, alors chef de la Division des recherches de Monsanto, a dit que le Roundup et le Lasso étaient les deux produits chimiques agricoles les plus rentables au monde, et que selon le rapport produit par Merrill Lynch en juin 1983, les matières brutes qui entrent dans la composition du Roundup coûtent 2 \$ US le gallon, c'est-à-dire environ 90 cents canadiennes par livre de composant actif. Selon le rapport de Merrill Lynch toujours, le Roundup est un produit incroyablement simple à fabriquer au plan chimique et qu'il se vend au Canada 31 \$ la livre de composant actif. Les matières premières, soutient-on, coûtent 2 \$.

Personne n'est contre le fait de réaliser des profits intéressants et de recouvrer les frais de recherche engagés pour l'un ou l'autre de ces produits chimiques. Le comité s'inquiète plutôt de ce que les prix soient prohibitifs, d'où la difficulté des agriculteurs canadiens d'être concurrentiels sur les marchés mondiaux. En outre, de tels prix pourraient réellement contribuer à rendre l'humanité incapable de subvenir à ses besoins alimentaires dans les années à venir.

Vous avez dit qu'entre le non-labour et l'exploitation de type classique, il n'y avait à peu près pas de différence de coût. Dans le témoignage que nous avons entendu la semaine dernière, on a cité le cas d'un certain M. Dave Lumgair, qui cette année n'a laissé aucune de ses terres en jachère à cause du prix excessif des herbicides. D'après les témoignages entendus, le non-labour lui aurait coûté au moins 10 \$ l'acre de plus.

Telles sont les allégations que nous avons entendues et nous aimerions maintenant connaître votre point de vue. La première question concerne le problème global, et la seconde,



[Text]

**Mr. Elliott:** I am sorry to have to tell you that we do not have any answers to the global problem. That is a problem for society which the best minds will have to address. We will be glad to contribute but we do not have a magic solution.

**Senator Perrault:** You represent multinational companies which have a vested interest in keeping the globe spinning and the people fed.

**Mr. Elliott:** We are certainly willing to pay our portion, but we are not going to sit here and claim that we have a solution.

**Senator Perrault:** Do you need more co-operation from governments in order to make your chemicals more widely available to under-developed countries, for example?

**Mr. Elliott:** You made the point that these countries do not have enough income to pay for it themselves.

**Senator Perrault:** Perhaps there is another way to help.

**Mr. Elliott:** As to the second part of your question about some of the information that was presented to you, I think you labelled it correctly when you referred to it as allegations. These allegations are not substantiated by fact. Everything we have presented today is substantiated by fact. I like the suggestion made by one of the senators, that perhaps your committee should go back and ask the people who made these allegations to substantiate them. For the most part it is hearsay, allegations and misinformation.

**Senator Perrault:** So the alleged quotation about the cost being 90 cents per pound and being sold at a price of \$31 by Merrill Lynch may not be accurate. Is that what you are saying?

**Mr. Elliott:** Merrill Lynch is not an expert on the agricultural chemical industry. I expect that it is a hearsay figure.

**Senator Perrault:** Because the allegation is felt by the committee to be a serious one, if there is any supplementary material that can be provided to be considered along with the allegation, we would appreciate it.

**Mr. King:** I think we would like to provide additional information. I think we can provide it in a number of areas, including, for example, on the second point about the cost of no-till or chemical summer fallow or minimum till program. There is no question that we have a lot of data on that and that we can back up our statements to the effect that it is competitive. We are certainly willing to do that.

**The Chairman:** We shall adjourn now for Royal Assent and reconvene immediately afterward.

The committee resumed.

**The Chairman:** We will continue the questioning with Senators Steuart and Hays.

[Traduction]

l'écart considérable qui existerait entre les frais de recherche et de développement et le prix de vente.

**M. Elliott:** Je suis désolé de vous dire que nous n'avons pas de solution au problème global. C'est un problème de société que les grands esprits devront s'attacher à résoudre. Nous serons heureux d'apporter notre concours, mais nous n'avons pas de solution magique.

**Le sénateur Perrault:** Vous représentez des multinationales qui ont intérêt à ce que la terre continue de tourner et à ce que la population mange.

**M. Elliott:** Nous sommes certes disposés à faire notre part, mais nous n'allons pas soutenir ici que nous avons une solution.

**Le sénateur Perrault:** Les gouvernements devraient-ils vous aider davantage à élargir le marché de vos produits dans les pays sous-développés, par exemple?

**M. Elliott:** Vous avez signalé que ces pays n'ont pas un revenu suffisant pour se les permettre.

**Le sénateur Perrault:** Peut-être y aurait-il une autre façon d'aider.

**M. Elliott:** Pour ce qui est de votre seconde question concernant certains renseignements qui vous ont été présentés, je pense que vous aviez raison de parler d'allégations. Ce sont des allégations sans fondement. Nos propos, eux, sont étayés par des faits. Comme l'a suggéré un des sénateurs, le comité devrait peut-être demander aux personnes qui ont fait ces allégations de les étayer. Dans l'ensemble, ce ne sont que des rumeurs, des affirmations gratuites et des renseignements dénaturés.

**Le sénateur Perrault:** Ainsi, l'allégation de Merrill Lynch voulant que le coût du Roundup soit de 90 cents la livre et son prix de vente 31 \$ serait peut-être inexacte. Est-ce bien ce que vous dites?

**M. Elliott:** Merrill Lynch n'est pas spécialiste de l'industrie des produits chimiques agricoles. Je crois que ce sont des approximations.

**Le sénateur Perrault:** Comme nous estimons que cette allégation est sérieuse, nous vous saurions gré de bien vouloir nous soumettre des renseignements supplémentaires à ce sujet, si vous en avez.

**M. King:** Nous aimerions le faire. Je pense aussi que nous pouvons vous en fournir dans un certain nombre de domaines, par exemple en ce qui concerne le coût du non-labour ou des jachères ou encore d'un programme de labour minimum. Il est certain que nous avons de nombreuses données là-dessus et que nous pouvons prouver le caractère concurrentiel de ces méthodes. Nous sommes certes disposés à vous fournir ces renseignements.

**Le président:** Nous allons nous ajourner pour la sanction royale et nous reprendrons immédiatement après.

Reprise des travaux.

**Le président:** Nous poursuivons l'interrogatoire avec les sénateurs Steuart et Hays.



*[Text]*

**Senator Hays:** Before I ask my few questions, would you like a motion to append to the committee's proceedings the exhibits which were shown but which were not included in the evidence?

**The Chairman:** Yes, and also the presentation of Mr. Nattress, which contained some very valuable information.

**Senator Hays:** I so move.

**The Chairman:** Is it agreed, honourable senators?

**Hon. Senators:** Agreed.

**Senator Hays:** I will try to be brief because of the lateness of the hour. Perhaps you could help me clarify some things on which I am a little confused. I will start with the price of Canadian product compared to the U.S. price. Is there a reason that the Canadian price is lower than the U.S. price, or can you give me some idea of why that would be?

**Mr. Elliott:** The reason for that is that some of the markets in Canada are actually quite large, such as the wild oat herbicide market. Therefore, the Canadian managements of the companies concerned have put forward recommendations for pricing in Canada that they feel will enable them to gain the maximum market share for their particular herbicide.

It happens in some cases that they have been able to get approval to price it on a basis that seems to be slightly below that in the corresponding U.S. market.

**Senator Hays:** Almost all of the chemicals, not only the wild oat herbicides, but others, seem to be marginally below the U.S. price.

**Mr. Elliott:** You will appreciate that as soon as one manufacturer takes that strategy, then the other people who are going to be selling wild oat herbicides as well will be influenced by the need to compete with him, and that is how that kind of competition turns out to be very good for Canadian farmers.

**Senator Hays:** Are there more retailers of the product in Canada? Is that why there might be more competition? Can you offer any other reason?

**Mr. Elliott:** I do not know the numbers, but I know the Canadian prairies' grain market is very well served by a network of dealers through the pools, the grain companies and through independent dealers. It is quite possible to introduce new technology across the prairies quite rapidly and efficiently through the existing dealer network.

**Senator Hays:** I would like to know how many of these chemicals are actually manufactured in Canada. I would also like to know what work, if any, is done in Canada on developing new chemicals.

**Mr. Elliott:** As we pointed out earlier, almost all the active ingredients are imported into Canada. The majority of them are formulated in Canada by Canadian companies, many of which are subsidiaries of multinational companies.

*[Traduction]*

**Le sénateur Hays:** Avant de poser mes quelques questions, souhaitez-vous qu'une motion soit adoptée pour que nous annexions aux délibérations d'aujourd'hui les documents qu'on nous a montrés mais qui ne sont pas partie des témoignages?

**Le président:** Oui, ainsi que l'exposé de M. Nattress, qui contenait de précieux renseignements.

**Le sénateur Hays:** Je propose une motion à cet effet.

**Le président:** Êtes-vous d'accord pour adopter la motion, honorables sénateurs?

**Des voix:** D'accord.

**Le sénateur Hays:** J'essaierai d'être bref, étant donné qu'il se fait tard. Vous pourriez peut-être me donner des précisions sur certains éléments que je comprends plus ou moins. Je commencerai par le prix du produit canadien en regard du prix du produit américain. Y a-t-il une raison pour que le prix canadien soit inférieur au prix américain, pouvez-vous me donner une idée des raisons?

**M. Elliott:** La raison en est qu'au Canada, il y a de très gros marchés, par exemple celui des herbicides utilisés pour la folle avoine. Ainsi, les dirigeants canadiens des sociétés intéressées ont recommandé pour le Canada des prix qui, estiment-ils, leur permettront de se tailler la plus grande place possible sur le marché de cet herbicide.

Dans certains cas, ils ont été autorisés à établir un prix qui semble légèrement inférieur à ce qu'il en est sur le marché américain correspondant.

**Le sénateur Hays:** Presque tous les produits chimiques, non seulement les herbicides contre la folle avoine mais aussi les autres, semblent moins chers qu'aux États-Unis.

**M. Elliott:** Vous reconnaîtrez que dès qu'un fabricant adopte cette stratégie, les autres qui vont vendre des herbicides pour la folle avoine sentiront le besoin d'être concurrentiels, et c'est ce type de concurrence qui se révèle avantageux pour les agriculteurs canadiens.

**Le sénateur Hays:** Y a-t-il plus de détaillants de ce produit au Canada? Est-ce la raison pour laquelle il y aurait plus de concurrence? Pouvez-vous nous en donner une raison?

**M. Elliott:** Je ne connais pas les chiffres, mais je sais que le marché des céréales des Prairies est très bien servi par tout un réseau de marchands, de syndicats et de sociétés céréalières. Grâce à ce réseau, il est très possible d'appliquer de nouvelles techniques dans les Prairies avec rapidité et efficacité.

**Le sénateur Hays:** J'aimerais savoir combien de ces produits chimiques sont véritablement fabriqués au Canada. J'aimerais aussi savoir s'il se fait au Canada des travaux en vue de mettre au point de nouveaux produits chimiques.

**M. Elliott:** Comme nous l'avons signalé plus tôt, presque tous les composants actifs sont importés au Canada, où ils sont préparés par des sociétés canadiennes, dont bon nombre sont des filiales de multinationales.

## [Text]

There are some Canadian companies who are also in the business of formulating. One of the larger ones was Interprovincial Co-operatives, a representative of which appeared before this committee earlier.

On the question of research and development that is carried out in Canada, most of those that are subsidiaries of multinational companies carry out research and development to support the products that they are marketing here. The example Mr. Nattress gave earlier of getting an expanded registration in Canada after 10 years of effort would have been based on research and development work in Canada on that particular application. Those same companies, at the same time, are doing the field testing of the new technology or numbered compounds that are coming from their parent laboratories to determine their possible utility in the Canadian market. Those are the two primary kinds of research and development that are being done here.

There is very little, if any, of the discovery type of research and development being done in Canada at the present time for the reason we mentioned earlier, that is, the tariff situation. That has been a great impediment to establishing basic manufacture of active ingredients in Canada. That is something we are hoping to correct through this bilateral trade initiative that we discussed earlier.

**Senator Hays:** As I understand it, then, Canada would be a testing site for the product as it is developed elsewhere. Where is it developed? Where does the actual research into a new compound actually take place that ultimately would be tested in a number of places, including Canada?

**Mr. Elliott:** The primary discovery research is done in the United States. Several of those top 10 companies are headquartered in the United States, including Du Pont, Eli Lilly, Dow, and others.

Of the European countries, Germany is number one, and there is also the United Kingdom, France, Switzerland and some others on the European continent. Some of those are among the top 10 on our charts.

There are several companies in Japan that are doing this type of research also. I would say that the growth of that kind of activity has been quite spectacular in Japan in the last couple of decades.

**Senator Hays:** What makes a location attractive to do the development work? Is there anything in particular that makes it attractive or does it matter where it is done? You mentioned that Canada has to face tariffs on exporting products, and that is perhaps why we do not do it here. I suppose that is true, and that is probably why we would not produce or manufacture a lot of it for export. We face tariff barriers into the U.S. and probably Europe as well. I do not know about the Orient. What makes a country an attractive site for the development work which must be very lucrative in terms of job creation?

## [Traduction]

Parmi les sociétés véritablement canadiennes, citons l'une des plus importantes, les coopératives interprovinciales, dont un représentant a déjà comparu devant le comité.

Pour ce qui est des travaux R et D effectués au Canada, la plupart de ces filiales de multinationales font de la recherche et du développement à l'appui des produits qu'ils commercialisent ici. L'exemple donné plus tôt par M. Nattress au sujet d'une homologation élargie après dix ans d'efforts aurait été basé sur des travaux de R et D au Canada. Ces mêmes sociétés testent également sur le terrain les nouvelles techniques ou les composés numérotés qui proviennent de la société mère, afin de déterminer s'ils pourraient servir sur le marché canadien. Tels sont les deux principaux types de travaux de recherche et de développement qu'on effectue ici.

Sur le plan des découvertes, il y en a très peu, sinon pas du tout à l'heure actuelle, pour la raison que nous avons déjà mentionnée, c'est-à-dire les tarifs. Ceux-ci font grandement obstacle à la fabrication au Canada de composants actifs. Nous espérons pouvoir rectifier la situation grâce à l'accord de libre échange bilatéral dont nous avons déjà discuté.

**Le sénateur Hays:** Si je ne m'abuse, les produits seraient testés au Canada mais mis au point ailleurs. Où sont-ils mis au point? Où se font les véritables travaux de recherche de nouveaux composés qui sont finalement mis à l'épreuve dans un certain nombre de pays, y compris le Canada?

**M. Elliott:** Au niveau des découvertes, les principales recherches se font aux États-Unis. Dès dix principales sociétés, plusieurs ont leur siège aux États-Unis, y compris Du Pont, Eli Lilly, Dow et d'autres.

En Europe, l'Allemagne arrive au premier rang, suivie du Royaume-Uni, de la France, de la Suisse et d'autres. Certaines des sociétés européennes font également partie des dix grandes qui figurent dans nos tableaux.

Au Japon, il y a plusieurs sociétés qui font aussi ce type de recherche. Je dirais que la croissance de ce type d'activité y est spectaculaire depuis les deux dernières décennies.

**Le sénateur Hays:** Au niveau des travaux de développement, qu'est-ce qui rend un endroit intéressant? Y a-t-il quelque chose en particulier qui peut le rendre intéressant ou la question de l'emplacement n'est-elle d'aucune importance? Vous avez mentionné que le Canada était limité par les tarifs sur le plan de l'exportation de produits et que c'était peut-être la raison pour laquelle nous ne faisons pas ce type de travail ici. Je suppose que c'est vrai et que c'est probablement aussi la raison pour laquelle nous ne fabriquerions pas beaucoup de produits pour l'exportation. Nous sommes aux prises avec des barrières tarifaires aux États-Unis, et probablement aussi en Europe. J'ignore ce qu'il en est de l'Orient. Qu'est-ce qui rend un pays assez intéressant pour qu'on y fasse des travaux de développement, qui sont sûrement très lucratifs au chapitre de la création d'emplois?



[Text]

**Mr. Elliott:** The basic discovery research is primarily a laboratory exercise. The people who do that are looking at global marketing for the ultimate discovery. They normally do it wherever they happen to be headquartered. If it is a company that is headquartered in Philadelphia, they normally set up their laboratories in Philadelphia. The same would apply to St. Louis, and so on in Europe and Japan.

**Senator Hays:** So it is not likely that we will see that activity take place in Canada because we do not have head office companies who are engaged in this business here; would that be a fair assumption?

**Mr. Elliott:** Except that some of them have diversified and are doing that type of activity in more than one location. Some of them have become large enough that they split it up over two or more locations. That is the sort of thing where Canada can feature in the future for international companies that like to get product mandates and to operate subsidiaries in various parts of the world.

**Senator Hays:** You spoke about compulsory licensing as being a negative thing for Canada's prospects in developing an Auto-Pact-like deal with the U.S. I would be interested in your further comment on why that would be a negative thing. Could you flesh that out a bit? I would appreciate it.

**Mr. Oliver:** Perhaps I can address that. The compulsory licensing issue, I guess, is one of whether one looks to the past or to the future. I hope that this committee will realize that the big changes in agriculture are still in the future. The big changes are going to come from genetic engineering. Genetic engineering will be done by the same companies that today are in the agricultural chemical business; and if, as a country, we do not have an opportunity to participate in that, then we will not have an agricultural base to have to worry about, in terms of competing in the international market, because genetic engineering can change the future of agriculture. To take a step on compulsory licensing would be sending a signal that Canada does not have the climate for investment; and, if that is the case, we are not likely to keep what we have at the present time.

It is a highly emotional issue. It is a high profile economic issue, and also a social issue in the drug industry. I believe that it would be retrograde step in the chemical issue.

**Senator Hays:** We would not be driving any development work out of the country, because we do not have any now. Presumably we would have a cheaper product available for our users if we did have compulsory licensing. The only negative I can think of is that our specific conditions would not be addressed in the ongoing research effort. Could you respond to that? I am not sure why it is such a bad thing for Canada.

**Mr. Elliott:** Perhaps I can respond to it. Part of my presentation included the very promising initiative that is under way regarding a bilateral agreement with the United States. The reason that is possible is because we went to the U.S. industry and sold them on supporting that. The reason the did so is

[Traduction]

**M. Elliott:** En ce qui concerne les découvertes, les principales recherches se font en laboratoire. Les recherches visent la commercialisation globale de la découverte. Elles se font habituellement là où se trouve le siège social des sociétés. Si l'une d'entre elles a son siège à Philadelphie, elle établira normalement ses laboratoires dans cette ville. Il en serait de même à St. Louis ainsi qu'en Europe et au Japon.

**Le sénateur Hays:** Il ne s'en fera donc probablement pas au Canada parce que les sociétés qui exercent cette activité n'y ont pas leur siège social, n'est-ce pas?

**M. Elliott:** Oui, mais certaines sont diversifiées et exercent ce type d'activité dans plus d'un endroit. Certaines sont devenues suffisamment grandes pour le faire en deux endroits ou plus. C'est l'un des domaines où le Canada pourrait devenir intéressant pour les sociétés internationales, qui aiment obtenir des exclusivités et exploiter des filiales dans diverses parties du monde.

**Le sénateur Hays:** Vous avez dit que l'obligation d'obtenir un permis diminuait les chances que le Canada conclue avec les États-Unis un pacte semblable à celui de l'automobile. J'aimerais savoir pourquoi vous pensez que c'est négatif. Pourriez-vous préciser votre pensée? Je l'apprécieraais.

**M. Oliver:** Peut-être puis-je répondre. Il faut d'abord savoir si l'on considère le passé ou l'avenir. J'espère que le comité est conscient que dans le domaine de l'agriculture les grandes transformations restent à venir. Les gros changements proviendront de l'ingénierie génétique. A cet égard, les travaux seront effectuées par les mêmes sociétés qui fabriquent aujourd'hui des produits chimiques agricoles. Si, en tant que pays, nous n'avons pas la possibilité de participer à ce mouvement, nous nous retrouverons sans base agricole du point de vue de la concurrence sur les marchés internationaux, car le génie génétique peut modifier l'avenir de l'agriculture. Rendre les permis obligatoires équivaldrait à aviser le monde que le Canada n'est pas réceptif aux investissements et si cela arrive, nous ne pourrions probablement pas conserver notre acquis.

Cette question est très délicate. C'est un grand problème économique et aussi une question sociale dans l'industrie des drogues. Au niveau chimique, je pense que ce serait une mesure rétrograde.

**Le sénateur Hays:** Cela ne nuirait pas aux travaux de développement puisqu'il ne s'en fait pas au Canada. Avec un système de permis obligatoires, nous pourrions vraisemblablement offrir un produit moins cher à nos utilisateurs. Le seul aspect négatif auquel je puisse penser, c'est que nos conditions particulières ne seraient pas prises en considérations dans les efforts de recherche en cours. Pourriez-vous me donner votre avis? Je ne suis pas sûr que ce soit une si mauvaise chose pour le Canada.

**M. Elliott:** Peut-être puis-je répondre à cela. Mon exposé a porté en partie sur le projet très prometteur qui se discute actuellement au sujet d'un accord de libre échange bilatéral avec les États-Unis. Cet accord est possible parce que nous sommes allés vers les sociétés américaines et leur avons rendu



[Text]

because they looked to Canada as being a country that they would encourage in the sense of giving those product mandates to their Canadian operating companies.

If it became evident that Canada was seriously contemplating compulsory licensing of this kind of technology, then I am quite sure they would immediately go back to the International Trade Commission and say "We withdraw the support that we gave in January, 1985". It is that simple.

**Senator Hays:** The developing companies would not be part of the negotiation, other than as a supporter or detractor—

**Mr. Elliott:** Obviously the United States, before it enters into serious negotiations, has already given industry the opportunity to raise objections or concerns.

**Senator Hays:** So Canada would have to make a judgment as to whether that support translated into actual development work being done here and jobs being created. If they did not think that would result, then why is it a bad deal for Canada? I can see the one incentive for Canada not introducing compulsory licensing, or not considering it. Are there any other negatives that you can share with us?

**Mr. Oliver:** There is one negative. You must do the development work in Canada to know what you have in the Canadian environment. You have to test it on Canadian crops and under Canadian conditions. We are the most intensive agricultural production area in the northern hemisphere. So there is a tremendous amount of work. For example, in your area, Jack, you will end up putting out in Canada approximately \$2.5 million in development work on it.

**Mr. King:** We certainly would not spend that if we thought that someone was going to obtain a licence to manufacture the same product without paying the \$2.5 million to do the work.

**Mr. Elliott:** Mr. Chairman, the response that I was starting to make was based on a misunderstanding of the question. I would like the record to show that. Everything that these other gentlemen have said is relevant.

**Senator Hays:** I just wanted to plumb that particular line of thought.

**Senator Sparrow:** Concerning the licensing aspect—just anyone can't go in and license it—you are saying that they would say "To hell with Canada" and "Goodbye Charlie, we don't want you." I am not so sure that anything like the licensing aspect would do that. Is that what you are suggesting—that there would be no return on your research investment?

**Mr. Oliver:** I think it would send a negative investment signal to the multinational industry that would have spin-off effects. You are not dealing with minor decisions here. You are dealing with companies like Du Pont that are involved in many aspects of the industrial activity in a country such as Canada. It is a large growth area for a company like Du Pont—the agricultural and generic engineering area. If the same people

[Traduction]

l'idée. Ils sont d'accord pour encourager le Canada, en ce sens qu'ils accorderaient des exclusivités à leurs succursales canadiennes.

S'il devenait évident que le Canada envisageait sérieusement d'imposer des permis obligatoires à l'égard de ce type de technologie, je suis sûr que les Américains retourneraient immédiatement à la Commission du commerce international pour lui dire qu'ils nous retirent l'appui accordé en janvier 1985. C'est aussi simple que cela.

**Le sénateur Hays:** Les sociétés fabricantes ne participeraient pas aux négociations, sauf pour prendre parti pour ou contre...

**M. Elliott:** De toute évidence, avant d'engager des négociations sérieuses, les États-Unis ont déjà donné à l'industrie l'occasion de faire valoir ses objections et préoccupations.

**Le sénateur Hays:** Il appartient donc au Canada de juger si cet appui signifierait que le travail de recherche et de développement se ferait chez nous et que des emplois seraient créés ici. S'il estimait que ce ne serait pas le cas, qu'y perdrait-il? J'y vois une bonne raison pour laquelle le Canada ne devrait pas rendre obligatoire l'obtention d'un permis ni même y songer. Cette mesure aurait-elle d'autres inconvénients dont vous puissiez nous parler?

**M. Oliver:** Il y en a un. Pour bien connaître l'environnement canadien, il faut faire le travail de développement ici même. Il faut mettre les produits à l'épreuve avec les cultures canadiennes et dans le climat canadien. Le Canada est la région de l'hémisphère nord où la production agricole est la plus intensive. Il y a donc beaucoup de travail à faire. Par exemple, Jack, vous finirez par investir près de 2,5 millions de dollars en recherche et développement dans votre domaine de spécialisation.

**M. King:** Nous n'investirions certainement pas autant si nous croyions qu'un concurrent allait obtenir un permis l'autorisant à fabriquer le même produit sans qu'il leur en coûte autant.

**M. Elliott:** Monsieur le président, la réponse que j'avais commencé à donner était fondée sur une erreur de ma part. J'avais mal compris la question. Je tenais à le préciser. Tout ce que ces messieurs ont dit est exact.

**Le sénateur Hays:** Je tenais simplement à aller au fond des choses.

**Le sénateur Sparrow:** Au sujet de l'idée de rendre obligatoire l'obtention d'un permis, pour empêcher que n'importe qui se lance dans la fabrication, vous croyez que les États-Unis diraient «Que le Canada aille au diable» et qu'ils décideraient de ne plus investir ici. Je ne suis pas certain qu'une exigence comme celle-là aurait pareil résultat. Voulez-vous dire que vos investissements dans la recherche ne rapporteraient rien?

**M. Oliver:** Je crois que ce serait envoyer aux sociétés multinationales un signal négatif qui aurait des contrecoups. Il s'agit de décisions très importantes. Nous parlons de compagnies comme Du Pont qui sont actives dans de nombreux secteurs de l'industrie au Canada. Le domaine du génie agricole et génétique offre pour des compagnies de ce genre de merveilleuses perspectives de croissance. Si les huiles de Wilmington,

[Text]

in Wilmington, Delaware, who make investment decisions on other aspects of their business in Canada, were to take into account the issues of compulsory licensing in agricultural chemicals, it could be a negative decision. I know of one instance where the head of a drug company sits on the board of a major equipment manufacturer. They are both U.S. based. The equipment manufacturer was going to make a decision on investment in Canada. They went around for a board vote. The president of the drug company gave his impression of the investment climate in Canada because of his experience with the compulsory licensing issue concerning drugs, and the decision was made to build the plant in the U.S.

That is the real world in which we live. We live in a worldwide investment area, an investment climate where Canada has to compete with some other very attractive parts of the world.

**Senator Sparrow:** I believe that Senator Hays said that we had no research being done. So what have we got to lose?

**Mr. Oliver:** I think the issue is basic research versus developmental research. In the short term, with the individual chemicals that are there at present, the impact may be a short-term cost saving for a long-term detriment to Canadian farmers.

**Senator Sparrow:** In the genetic area you say that if something detrimental were done in the herbicide field, then the companies that are doing the genetic engineering experiments would say "We will do them, but we will not share them with Canada". It sounds a little like blackmail.

**Mr. Oliver:** They would not do them in Canada. They would start to do the developmental work here. They would simply say "We will not bother with the developmental work".

**Senator Sparrow:** For the genetic engineering work?

**Mr. Oliver:** They would look at it on the basis of an investment signal, and they would probably say "Canada is not a hospitable investment climate for high technology."

**Senator Sparrow:** But we are not getting it now. That is my point. Are you saying that all of a sudden genetics will be done in Canada?

**Mr. Oliver:** No. I am not saying that. I am saying that you need to register this technology under Canadian conditions to put it on the market. If that technology were immediately to be taken over, once you registered it through compulsory licensing, the companies would not spend the \$2.5 million or \$3 million, that Jack is putting up right now, in order to do the registration work and testing under Canadian conditions to prove efficacy and safety in Canada under Canadian growing conditions, which has to be done.

[Traduction]

au Delaware, qui décident des investissements à faire dans d'autres secteurs d'activité de leurs entreprises au Canada, devaient mettre dans la balance l'obligation d'obtenir un permis pour fabriquer des produits chimiques agricoles, cela pourrait jouer contre nous. Je connais le cas d'un directeur d'une compagnie de produits pharmaceutiques qui siège au conseil d'administration d'un grand fabricant d'équipement. Les deux compagnies sont américaines. Un jour, le fabricant d'équipement était sur le point de prendre une décision au sujet d'investissements au Canada. Le conseil d'administration a procédé à un vote. Le président de la compagnie pharmaceutique, qui avait été obligé d'obtenir des permis pour fabriquer ses produits ici, a dit ce qu'il pensait de l'accueil réservé aux investisseurs au Canada et le conseil d'administration a décidé de construire l'usine aux États-Unis.

Ainsi va la vie. Le monde entier s'arrache les investissements et le Canada doit concurrencer d'autres pays très attrayants pour les compagnies désireuses d'investir.

**Le sénateur Sparrow:** Le sénateur Hays a dit qu'aucune compagnie canadienne ne fait de recherche. Dans ce cas, qu'avons-nous à perdre?

**M. Oliver:** Il faut distinguer ici entre la recherche pure et la recherche appliquée. À court terme, compte tenu des produits chimiques dont nous disposons à l'heure actuelle, nous ferions peut-être quelques économies, mais à long terme, cela coûterait plus cher aux agriculteurs canadiens.

**Le sénateur Sparrow:** Vous dites que si nous prenions une décision qui déplaisait aux compagnies qui appliquent le génie génétique à la fabrication d'herbicides, elles feraient quand même la recherche, mais elles n'en partageraient pas les résultats avec nous. Cela ressemble assez à du chantage, ne trouvez-vous pas?

**M. Oliver:** Elles ne feraient pas leurs expériences au Canada. Elles ne feraient que le travail de développement ici.

**Le sénateur Sparrow:** Dans le domaine du génie génétique?

**M. Oliver:** Elles considéreraient la chose sous l'angle de l'investissement et se diraient probablement que le Canada n'est pas le meilleur endroit où investir dans la haute technologie.

**Le sénateur Sparrow:** De toute façon, ces compagnies n'investissent pas ici à l'heure actuelle. Voilà où je veux en venir. Voulez-vous dire que soudainement, le travail de recherche en génie génétique se ferait au Canada?

**M. Oliver:** Non, je dis simplement que pour mettre cette technologie sur le marché, il faut l'enregistrer après l'avoir mise à l'épreuve dans les conditions climatiques qui règnent au Canada. Si le Canada devait immédiatement s'approprier la technologie après avoir enregistré les produits grâce à l'obligation faite aux compagnies d'obtenir des permis, ces compagnies ne dépenseraient pas 2,5 millions ou 3 millions de dollars, comme Jack le fait à l'heure actuelle, pour faire les tests dans nos conditions climatiques et prouver que leurs produits sont efficaces et sécuritaires chez nous de manière à pouvoir les faire enregistrer.



[Text]

**Senator Sparrow:** Was there anything in our statements or questioning that indicated that those companies would not be compensated? Was there any indication from any of our comments to the effect that if we went into a licensing system there would not be some compensation for the research, marketing and patenting for that product?

**Mr. Oliver:** Who makes the decision on the level of compensation?

**Senator Sparrow:** That is another question.

**Mr. Oliver:** You are talking about a willing versus an unwilling licensing situation. Unless you can structure it on a willing licensing basis, then I have never seen one of these work successfully.

**Senator Sparrow:** Is it not working in pharmaceuticals? Why do you shake your head?

**Mr. Oliver:** I think that on the pharmaceutical aspect, you are probably well aware of the situation that is now going on. There is large involvement of consultation here. The Eastman Commission report has just come out. I do not have to tell honourable senators that it is a hot political issue. It goes back many years. But pharmaceuticals are different from agricultural chemicals, because you have a human being involved in pharmaceuticals. That data package for the development of that drug to treat disease can be transplanted somewhat, but you cannot grow rape seed in southern Florida and do the test work there which would have any bearing at all because you cannot grow the crop there. We are dealing with crops that are unique to Canada such as hard spring barley, rape seed and flax. You will not find those in the United States or some place else that you can transfer to Canada. We are not talking about fallow land conditions in western Europe because they have a lot of rain. You cannot transplant those conditions to southern Saskatchewan. You have to go out and do the work there. We all maintain research staffs and research farms to generate that kind of data for Canadian conditions because we want to make sure that our products are safe and efficacious under the conditions that the Canadian farmers use and the Canadian environment is exposed to.

**Senator Steuart:** Do you get many research grants from the federal government? Do you have any idea if your industry gets any research grants?

**Mr. King:** I do not know of any.

**Mr. Elliott:** I think there is one company. I understand that one company of the 40 some in our association has received some research grants.

**Senator Steuart:** You missed a great scam in the past two or three years from what I read.

**Mr. Elliott:** You should be grateful to us for not taking advantage of it.

**Senator Steuart:** Somebody else did and they used up all the money.

[Traduction]

**Le sénateur Sparrow:** Avons-nous dit quelque chose, dans nos déclarations ou nos questions, qui portait à croire que ces compagnies ne seraient pas indemnisées? Avons-nous laissé entendre que si nous imposions aux compagnies l'obligation d'obtenir des permis, nous ne les indemniserions pas pour ce que leur coûteraient la recherche, la commercialisation des produits et l'obtention d'un brevet?

**M. Oliver:** De qui cette décision d'indemniser relèverait-elle?

**Le sénateur Sparrow:** C'est une autre affaire.

**M. Oliver:** Ce ne serait pas la même chose si les compagnies n'étaient pas forcées d'obtenir un permis. Ceci dit, je n'ai jamais vu de système de permis volontaire qui fonctionne.

**Le sénateur Sparrow:** Ne fonctionne-t-il pas dans le domaine des produits pharmaceutiques? Pourquoi secouez-vous la tête?

**M. Oliver:** Vous connaissez probablement très bien la situation qui a cours actuellement dans ce domaine. C'est un domaine où il y a beaucoup de consultation. La Commission Eastman vient tout juste de publier son rapport. Je n'ai pas besoin de dire aux honorables sénateurs que c'est une question politique très épineuse depuis de nombreuses années. Mais les produits pharmaceutiques sont différents des produits chimiques utilisés dans l'agriculture parce qu'ils servent à soigner des êtres humains. Les données servant à la mise au point d'une drogue pour soigner une maladie peuvent être utilisées n'importe où, mais il ne servirait à rien de faire des expériences sur le colza dans le sud de la Floride parce que cette plante n'y pousse pas. Il est ici question de cultures qui sont uniques au Canada, comme l'orge dur de printemps, le colza et le lin. On ne trouve pas ces cultures aux États-Unis ni ailleurs. Ce n'est pas comme dans les terres en jachère de l'ouest de l'Europe où les précipitations sont importantes. On ne peut reproduire ces conditions dans le sud de la Saskatchewan. C'est sur place qu'il faut faire les expériences. Nous employons du personnel de recherche et nous finançons des fermes expérimentales afin de produire des données relatives aux conditions climatiques canadiennes parce que nous voulons nous assurer que nos produits seront sécuritaires et efficaces dans les conditions dont nos agriculteurs doivent s'accommoder.

**Le sénateur Steuart:** Le gouvernement fédéral subventionne-t-il beaucoup de vos travaux de recherche? Savez-vous si votre industrie obtient des subventions à la recherche?

**M. King:** Pas que je sache.

**M. Elliott:** Une compagnie en reçoit. Je crois savoir qu'une des quelque 40 compagnies que regroupe notre association a reçu des subventions à la recherche.

**Le sénateur Steuart:** D'après ce que j'ai lu, vous avez manqué une occasion en ces deux ou trois dernières années.

**M. Elliott:** Vous devriez nous remercier de ne pas en avoir profité.

**Le sénateur Steuart:** D'autres l'ont fait et ont complètement épuisé le budget des subventions.



[Text]

**Mr. King:** I should like to make some comments on one point that was made. I do not think it is fair to say that there is not any research and development done in Canada because there is. My company is one that does quite a bit of research and development on a very specialty part of the agricultural market and that is the Sea Treatment Market. We have developed some expertise that we really have found that we can market both in Canada and in the United States and we are presently spending research dollars and we have quite a field staff in the United States making significant sales to the United States. The problem, of course, that we are now coming to grips with is the fact that we have a tariff and we are now having to reach a decision of what we do. Do we build our plant in the United States or do we build a new one here? The problem is that unless we have an equal tariff situation, it really would not make much sense in expanding the operation into Canada. What we are looking at is that we do have some research and development here and while it is not the major screening of the chemical compounds that is being done by the large laboratories around the world, but there is a germ to build on. What I really believe is that there is an opportunity for building an industry in Canada, but the first thing that must happen is elimination of the tariff. Then I would see that that large market in western Canada makes a lot of sense for companies to put in technical active plants and other specialties to serve both the United States and the Canadian market. Under today's conditions, you would build it in North Dakota and not in Canada because then you could serve both markets tariff free.

**Senator Steuart:** As I understand it, the tariffs are on the Canadian side against the Americans.

**Mr. King:** No, the other way around.

**Senator Steuart:** The Americans charge us the tariff so that is why that is a hindrance to them coming in here because they would have only a limited market in Canada.

**Mr. King:** Yes.

**Senator Steuart:** You are saying there is hope that there might be a breakthrough and if the Government of Canada took this action of compulsory licencing, this could be something detrimental to the agricultural industry.

**Mr. King:** Very much so. In my case, having the product mandate for North America from an international company, it just would not make any sense to continue to develop in Canada.

**Senator Hays:** On the development of chemicals and doing the testing necessary on the grain for the variety of cereals, are the northern states not similar to ours in climate and farming techniques?

[Traduction]

**M. King:** J'aurais quelques observations à faire sur un point qui a été soulevé tout à l'heure. A mon avis, il n'est pas juste de dire qu'il ne se fait pas de recherche et de développement au Canada parce que ce n'est pas vrai. La compagnie que je représente est de celles qui font beaucoup de recherche et de développement dans un secteur très spécialisé du marché des produits agricoles, à savoir celui du traitement à l'eau de mer. Nous avons maintenant acquis des connaissances que nous pouvons vendre tant au Canada qu'aux États-Unis, nous continuons d'investir dans la recherche. Nous avons beaucoup de représentants aux États-Unis qui font déjà des ventes considérables. Évidemment, le problème que nous devons maintenant résoudre réside dans l'obstacle tarifaire et nous devrons bientôt décider de ce que nous ferons à ce sujet, c'est-à-dire si nous allons construire notre usine aux États-Unis ou en construire une nouvelle ici même. A moins d'être sur un pied d'égalité avec les États-Unis en matière de tarif douanier, il serait vraiment inutile de prendre de l'expansion au Canada. Nous faisons déjà de la recherche et du développement ici et si nous ne pratiquons pas la sélection perfectionnée des composés chimiques comme le font les grands laboratoires dans le monde, c'est quand même un point de départ. Je suis convaincu qu'il s'agit d'une bonne occasion d'établir une industrie au Canada, mais il faut commencer par éliminer le tarif douanier. Ou pourrait ensuite concevoir aisément que le vaste marché que constitue l'Ouest du Canada serait assez attrayant pour inciter les compagnies à y construire des usines et laboratoires et à y fabriquer des produits utilisables tant aux États-Unis qu'au Canada. Dans la situation actuelle, les compagnies construiraient leurs usines dans le Dakota du Nord et non au Canada parce qu'ainsi, elles pourraient approvisionner les deux marchés sans se soucier du tarif douanier.

**Le sénateur Steuart:** Si je comprends bien, le Canada soumet les produits américains à des tarifs douaniers.

**M. King:** Non, c'est le contraire.

**Le sénateur Steuart:** Ce sont les Américains qui nous imposent un tarif douanier, et c'est cela qui dissuade les compagnies américaines de venir construire des usines ici parce qu'alors, elles ne peuvent vendre que sur le marché canadien?

**M. King:** C'est exact.

**Le sénateur Steuart:** Donc, vous dites que vous êtes sur le point de faire une percée sur le marché et que si le gouvernement du Canada oblige les compagnies à obtenir des permis de fabrication, cela pourrait porter préjudice à l'industrie de l'agriculture. Est-ce bien cela?

**M. King:** C'est exactement cela. Dans le cas de ma compagnie, comme elle a obtenu d'une multinationale le droit exclusif de fabriquer le produit pour l'ensemble de l'Amérique du Nord, il lui serait inutile de continuer de prendre de l'expansion au Canada.

**Le sénateur Hays:** Lorsqu'il s'agit de mettre au point des produits chimiques et de les soumettre aux épreuves nécessaires pour mesurer leur efficacité dans la culture du grain et d'une variété de céréales, ne retrouve-t-on pas dans les États américains du nord un climat et des techniques agricoles semblables aux nôtres?

## [Text]

**Mr. Oliver:** If you start looking at the western part of North Dakota and Montana, it is probably about the only comparable areas. We have been involved in research fallow combinations. For example, if you think that is directly comparable between Canada and the United States, interestingly enough the American farmer does not make his decision on that rotation of strictly wheat fallow. He very often slips in a crop of flax or maybe sunflowers or safflower. When you start looking at it from the development of some of these chemicals that have a longer residual under dry land conditions, you have to put it in the proper perspective. The agricultural chemical business, in my experience is county-by-county business. You get crop patterns that are a bit different and soil types that are different. The thing that drives western Canada agriculture more than anything else is the soil type because it drives the rainfall and you have a soil map in western Canada that is quite distinctly different with the exception of that area of western North Dakota and Montana.

**Senator Sparrow:** Which herbicides were developed for use in Canada?

**Mr. Oliver:** A classic example that I was personally involved in was Treflan granular. In Canada, it is approaching 50 per cent of the market in sales. That formulation, the product, the plant and everything else is in western Canada.

**Senator Sparrow:** Can you name another one?

**Mr. Elliott:** Proponel.

**Senator Sparrow:** Where was it developed?

**Mr. Elliott:** The application for it was developed in Canada.

**Senator Sparrow:** What do you mean by the application?

**Mr. Elliott:** The product was primarily a rice herbicide and had been sold almost exclusively for that market.

**Senator Sparrow:** It was patented outside the Canadian market and tested for use on another product.

**Mr. Elliott:** This county-by-county development that showed its usefulness to control green fox tail, a problem in grain crops, in western Canada was all done in Canada.

**Senator Sparrow:** I appreciate what you are saying. Once it was patented, was anything patented from its original in Canada? You will try to use it on any problem crop in Canada or anywhere else?

**Mr. Oliver:** Treflan granular that is sold in Canada was developed—

**Senator Sparrow:** The original patent was not used to do that?

**Mr. Oliver:** You have a compound patent which is the active ingredient but you cannot do anything with the active ingredient. What you have to do is develop the active ingredient in a formulation that can be applied. The formulations of Treflan

## [Traduction]

**M. Oliver:** On retrouve des conditions et des techniques comparables aux nôtres dans l'ouest du Dakota du Nord et au Montana. Nous avons fait des recherches sur la mise en jachère des terres. Par exemple, on pourrait croire que le Canada et les États-Unis pratiquent des méthodes comparables, mais il est intéressant de noter que l'agriculteur américain ne fait pas toujours alterner la culture du blé et la jachère. Très souvent, il intercale une culture de lin, de tournesol ou de carthame. Il faut tenir compte de cela lorsqu'on met au point des produits chimiques dont les résidus subsistent plus longtemps en sol sec. Le commerce des produits chimiques utilisés dans l'agriculture varie d'un comté à l'autre. La composition du sol étant différente d'un endroit à l'autre, les cultures ne peuvent que varier aussi. Dans l'Ouest du Canada, l'agriculture est tributaire du type de sol plus que de tout autre facteur en raison des précipitations; le profil des terres y est très différent de celui des terres américaines, à l'exception de celles de la partie occidentale du Dakota du Nord et du Montana.

**Le sénateur Sparrow:** Quels sont les herbicides qui ont été mis au point pour le Canada?

**M. Oliver:** Le Treflan en granules est un exemple classique au développement duquel j'ai personnellement contribué. Au Canada, il compte pour près de 50 p. 100 des ventes d'herbicides. La formule a été mise au point dans l'Ouest du Canada et c'est là que le produit est fabriqué.

**Le sénateur Sparrow:** Pouvez-vous m'en nommer un autre?

**M. Elliott:** Le Proponel.

**Le sénateur Sparrow:** Où a-t-il été mis au point?

**M. Elliott:** Son application a été mise au point au Canada.

**Le sénateur Sparrow:** Son application? Qu'entendez-vous par là?

**M. Elliott:** Je veux dire que le produit était d'abord un herbicide employé dans la culture du riz et qu'il était vendu presque exclusivement aux riziculteurs.

**Le sénateur Sparrow:** Il a été breveté à l'extérieur du Canada et il a été testé sur d'autres plantes.

**M. Elliott:** Mais les essais par compté qui ont montré son efficacité dans l'extermination du mil sauvage, lequel infeste les cultures de grain dans les provinces de l'Ouest, ont été faits au Canada.

**Le sénateur Sparrow:** Je comprends. Une fois que le produit a été breveté, a-t-on fait breveter d'autres herbicides dérivés du produit original au Canada? Avez-vous tenté de l'utiliser pour exterminer toutes les plantes qui infestent les cultures au Canada ou ailleurs?

**M. Oliver:** Le Treflan en granules vendu au Canada a été mis au point...

**Le sénateur Sparrow:** Vous ne vous êtes pas servi du brevet initial pour mettre au point des produits dérivés?

**M. Oliver:** Le brevet porte sur un composé qui est le principe actif, mais on ne peut rien faire à partir du principe. Ce qu'il faut faire, c'est l'intégrer à une formule applicable à d'autres plantes. La formule du Treflan qui a été utilisée au Canada n'a jamais été vendue aux États-Unis.



[Text]

that have been used in Canada have never been sold in the United States.

**Mr. Elliott:** The same applies with propanol.

**Mr. Oliver:** They have been developed for Canadian conditions specifically.

**Senator Sparrow:** They might have another application.

**Mr. Oliver:** They may have an application but they were not developed for that. They were developed specifically for the Canadian market.

**Senator Sparrow:** But the Treflan patent was developed elsewhere.

**Mr. Elliott:** The compound for Treflan was patented elsewhere.

**Senator Sparrow:** Were any active ingredients patented in Canada?

**Mr. King:** Loose smut, covered smut and so on. That is a fungicide.

**Senator Hays:** I have a couple of questions on cost recovery. I think in your presentation you went a long way towards trying to satisfy us that the price received for these chemicals was not exorbitant in view of the high cost of development and that this was justified. I was wondering how typical was the example that you used of the cost of developing a product, the time frame in which it was developed and the ultimate return?

You had cited the specific figure of 12 per cent, half of which is paid out as tax.

It strikes me that the situation must be very different from product to product. Perhaps that information was developed from the experience with a series of products. I would be interested in having you elaborate on that.

**Mr. King:** That figure is an average over a number of companies and a number of products. It does vary considerably from product to product and from company to company. There are examples of many companies whose research budgets proved to be completely out of line with their returns, with the result that they are no longer in business. If such companies do not go out of business completely, they amalgamate or merge with other companies.

If you are interested in getting an exact figure, you would have to look at it on a compound by compound basis. In our presentation, we have said that we have tried to arrive at an average. As well, we were trying to zero in on western Canada, where the volumes are very much larger. We were trying to provide a balance in terms of the dollar that the farmer spends.

**Senator Hays:** In the normal business situation, one makes as much money as one can. The numbers that you have presented to us—and I appreciate that they are not specific to any product—almost are not good enough to justify the research. A 12 per cent return on an investment of \$40 million repre-

[Traduction]

**M. Elliott:** C'est la même chose pour le Propanol.

**M. Oliver:** Ces produits ont été mis au point pour la culture en climat canadien exclusivement.

**Le sénateur Sparrow:** Ils pourraient peut-être servir à autre chose?

**M. Oliver:** C'est possible, mais ils n'ont pas été conçus pour cela. Ils ont été mis au point pour le marché canadien seulement.

**Le sénateur Sparrow:** Mais le Treflan breveté a été mis au point dans un autre pays.

**M. Elliott:** Le composé chimique à la base du produit a effectivement été mis au point dans un autre pays.

**Le sénateur Sparrow:** Est-ce que certains de ses principes actifs ont été découverts au Canada?

**M. King:** Ceux qui tuent le charbon nu, le charbon vêtu et certains autres parasites. Il s'agit de fongicides.

**Le sénateur Hays:** J'ai une ou deux questions à vous poser au sujet du recouvrement des frais. Dans votre exposé, vous n'avez rien ménagé pour nous convaincre que le prix que vous demandez pour ces produits chimiques n'est pas exorbitant, lorsqu'on tient compte du coût élevé de la recherche et du développement, et qu'il est justifié. Je me demandais si les chiffres que vous utilisés dans votre exemple, au sujet de la mise au point d'un produit, du temps qu'il faut pour le perfectionner et du profit qu'on peut espérer en tirer, étaient vraiment typiques.

Vous avez parlé de 12 p. 100, dont la moitié va au gouvernement sous forme d'impôt.

Il me semble que les chiffres doivent varier considérablement d'un produit à l'autre. Ceux que vous nous avez donnés découlent peut-être des statistiques que vous avez sur une foule de produits. J'aimerais bien en savoir plus long là-dessus.

**M. King:** Ce chiffre est une moyenne basée sur plusieurs compagnies et sur plusieurs produits. Il varie considérablement d'un produit et d'une compagnie à l'autre. De nombreuses compagnies ont investi beaucoup plus dans la recherche que ce que la vente des produits inventés leur a rapporté, ce qui les a conduites tout droit à la faillite. Lorsque ce n'est pas le cas, elles fusionnent avec d'autres compagnies.

Pour avoir des chiffres exacts, il faudrait étudier les données relatives à chaque composé chimique. Dans notre exposé préliminaire, nous avons précisé que nous avons établi une moyenne. De même, nous avons tâché de parler surtout de l'Ouest du Canada où les ventes sont beaucoup plus volumineuses. Notre propos était d'établir un rapport entre nos profits et le prix que paient les agriculteurs.

**Le sénateur Hays:** Normalement, en affaires, on tâche de faire autant de profit qu'on le peut. Les chiffres que vous nous avez présentés, même s'ils ne se rapportent pas à un produit en particulier, sont à peine suffisants pour justifier la recherche. Lorsqu'un investissement de 40 millions de dollars rapporte 12 p. 100, il représente un risque élevé. Mais puisque ce chiffre ne



*[Text]*

sents a high risk. But again I understand that that is not on any one product.

What factors go into the pricing decision? Do the companies look at dropping the price once they have achieved what they consider to be an adequate return on their investment? Or is it strictly a market-oriented decision?

Certainly if there are competing products—and given our marketing system, we are interested in ensuring that there are as many as possible—that will bring prices down.

Can you tell us a bit about how the product is priced?

**Mr. Oliver:** It relates to the corporate strategy of the company in terms of its commitment. A company does not make its money on one product; it makes its money on the next big hit that is down the road.

There are some companies in this business that have had one big hit in a lifetime, and they continue to spend the profits from that one big hit in the hope of getting another.

Monsanto markets the product Roundup. The concept that has to be looked at is what Monsanto has said it is going to do in the future for farming. Monsanto has said that it is committed to recombinant DNA, genetic engineering research. It has started down that avenue. The profits from a product like Roundup will ensure, hopefully, that it gets there. There is no guarantee that it will have success in that area.

Thirty years ago we were screening 1,000 compounds and hitting one commercial entity. We are now at a ratio of one in 17,000. Down the road, we will probably be at a ratio of one in 50,000.

There are a combination of factors involved. One is downstream greater toxicology. The state of the art in analytical capability has moved at the speed of light in the last 20 years in this industry. Twenty years ago we were talking parts per thousand. Today we are talking parts per trillion.

In a country like Canada, we have a zero risk mentality. Once the analytical scale starts to move, there are very few products that can get under that bar.

So, we have that on one side, plus the fact that we have products that are coming off patent, leading to greater competition for the same market. All of those forces weigh together.

I believe that if any one of us were faced today with the decision to get involved in the agricultural chemical business or do something else, we would probably opt for the something else. It is a high risk game of scientific Russian roulette.

Monsanto is betting its profits from Roundup on being able to do something in genetic engineering. One thing that is being looked at now is a growth hormone that will result in the same amount of milk as is being produced today being produced by 20 per cent fewer animals. Monsanto is making a bet on that right now. That is what Monsanto is doing for agriculture. If we as a country do not participate in that type of research, we could become another Africa.

*[Traduction]*

s'applique à aucun produit en particulier, ce n'est cependant pas le cas.

Quels facteurs entrent dans l'établissement du prix d'un produit? Les compagnies acceptent-elles de réduire leurs prix lorsque les ventes leur ont rapporté ce qu'elles considèrent comme un rendement suffisant ou les prix sont-ils strictement tributaires du marché?

Certainement, s'il y a des produits concurrentiels (et compte tenu de notre système de commercialisation, nous avons intérêt à nous assurer qu'il y en ait autant que possible), cela entraînera une baisse des prix.

Pouvez-vous nous parler de la façon dont on établit les prix des produits?

**M. Oliver:** Cela dépend de la stratégie qu'utilise l'entreprise compte tenu de ses engagements. Une entreprise ne fait pas son argent avec un produit, mais avec le produit à succès qui reste à venir.

Certaines entreprises ont connu du succès une fois dans leur histoire avec un produit et elles continuent d'investir les profits qui en découlent dans l'espoir d'un nouveau succès.

Monsanto commercialise le produit Roundup. La chose dont il faut tenir compte, c'est ce que Monsanto a dit qu'elle ferait dans l'avenir pour l'agriculture. Cette entreprise a pris des engagements en matière d'ADN recombinant, de recherche dans la génétique. Elle s'est engagée sur cette voie. Les profits provenant de la vente d'un produit comme Roundup lui permettront, espérons-le, d'atteindre son objectif. Mais il n'y a aucune garantie qu'elle y parviendra.

Il y a trente ans, un composé sur mille connaissait un succès commercial. Le rapport est maintenant de 1 sur 17 000 et plus tard, il sera probablement de 1 sur 50 000.

Plusieurs facteurs entrent en jeu. Un de ces facteurs est le progrès à venir de la toxicologie. Les connaissances analytiques de pointe ont progressé à la vitesse de la lumière au cours des vingt dernières années dans cette industrie. Il y a vingt ans, on parlait de quelques parties par millier. Aujourd'hui, c'est de quelques parties par billion qu'il s'agit.

Au Canada, nous avons la mentalité du risque nul. Dès que l'échelle analytique entre en jeu, très peu de produits peuvent satisfaire à ce critère.

Il y a donc ce facteur, plus le fait que le brevet de certains produits est sur le point d'expirer, d'où une concurrence accrue pour le même marché. Tous ces facteurs réunis comptent.

Je crois que si certains d'entre nous avaient aujourd'hui à choisir entre se lancer dans l'industrie des produits chimiques agricoles et faire autre chose, ils choisiraient autre chose. C'est de la roulette russe scientifique.

Monsanto mise les profits qu'elle tire du produit Roundup sur sa capacité de faire une découverte dans le domaine du génie génétique. Un de ses projets actuels est une hormone de croissance qui permettra de produire la même quantité de lait avec 20 p. 100 d'animaux. C'est le pari que fait actuellement Monsanto. C'est sa contribution à l'agriculture. Si notre pays ne participe pas à ce genre de recherche, notre sort pourrait être le même que celui de l'Afrique.

[Text]

**Senator Hays:** I take it the answer to my question is that it is a typical market decision as to how the product is priced. Is that a fair statement?

Like you, I am enthused about the potential for the future.

There have been a number of comments in relation to the viability of zero-till operations given the current costs of chemicals. In relation to that, I tie in the point that these things are done on a county by county basis. There can be dramatic differences over a short distance in terms of what can be a successful application, the type of application itself, and so forth.

I would like to know more about that. You seemed quite definite in your comments. Are there some demonstration projects that you can refer us to?

I am familiar with one demonstration project which indicated that the costs involved were prohibitive. That was a three-year project carried out by the Lethbridge Research Station in the area that I happen to farm in. It might be different today. As you have pointed out, things are moving along very quickly.

Can you tell us about any successful demonstrations? Tell us where they are and what you have proved.

**Mr. Elliott:** Mr. Nattress made some comments about demonstrating success in some parts. My experience suggests that it is going to take combinations. No one herbicide is going to provide the total answer. The successes mentioned by Mr. Nattress involved the use of two or more products in combination and getting a cost-efficient result.

I feel that that is the way it is heading. A number of companies are putting some very substantial efforts into it. I can cite Mr. King's company, Mr. Nattress' company, and others.

A direct teamwork approach between our industry and the Zero Till Association people is the way to solve the problem. Instead of coming before your committee and giving conflicting testimony as to what the problems are, we should sit down together and find a teamwork solution to the problems.

I hope that the recommendations of this committee will be aimed at encouraging or fostering this approach.

**Senator Hays:** I gather that it was Mr. Nattress who had the information on that. Since he has had to leave, I will leave that. I would just point out, in concluding, that whatever information is available will be of great help to the industry. It is tantalizing to say that we have figured out ways for these chemicals to do the job today, but not know the details.

**Senator Sherwood:** When you were talking about retail prices in Canada as against the United States, were you using Canadian dollars or U.S. dollars?

**Mr. Elliott:** All the figures we have provided were converted to Canadian dollars factoring in the appropriate exchange rate and the differences in gallons, litres and all the rest of it. Both columns reflected Canadian dollars.

[Traduction]

**Le sénateur Hays:** Si je comprends bien, la réponse à ma question est que l'établissement du prix d'un produit dépend du marché comme pour n'importe quel autre produit. Est-ce exact?

Comme vous, les possibilités à venir m'enthousiasment.

On a fait des commentaires au sujet de la viabilité d'opérations de non-labour compte tenu du coût actuel des produits chimiques. A cela, se rattache le fait que ces expériences se font comté par comté. Il peut y avoir des différences considérables en deux points peu éloignés l'un de l'autre pour ce qui est du succès d'un produit, des conditions d'utilisation, etc.

J'aimerais en savoir plus à ce sujet. Vous sembliez catégorique dans vos propos. Y a-t-il des projets pilotes auxquels vous pourriez nous référer?

Je connais un projet pilote qui a démontré que les coûts seraient prohibitifs. Il s'agissait d'un projet d'une durée de trois ans réalisé par la station de recherche de Lethbridge, dans la région où je pratique l'agriculture. Les résultats seraient peut-être différents aujourd'hui. Comme vous l'avez dit, les choses changent très rapidement.

Pouvez-vous nous parler des projets pilotes qui ont connu du succès? Dites-nous où ils sont et ce qu'il en est sorti.

**M. Elliott:** M. Nattress a parlé de succès dans certains domaines. Mon expérience me donne à penser qu'il faudra des combinaisons. La solution définitive ne se trouve pas dans un seul herbicide. Les succès dont parlait M. Nattress étaient des cas d'utilisation combinée de deux produits ou plus en vue d'obtenir un produit efficace à un prix raisonnable.

Je pense que ce vers quoi nous nous dirigeons. De nombreuses entreprises investissent beaucoup d'efforts en ce sens. Je peux citer en exemple l'entreprise de M. King, celle de M. Nattress, et d'autres.

La solution au problème réside dans une approche d'équipe directe de notre industrie et de l'association pour le non-labour. Au lieu de venir devant votre comité et de présenter des témoignages contradictoires au sujet de la nature des problèmes, il faudrait nous asseoir ensemble et trouver en une solution en équipe.

Je souhaite que les recommandations de ce comité visent à encourager cette démarche.

**Le sénateur Hays:** Je crois que c'est M. Nattress qui avait de l'information à ce sujet. Étant donné qu'il a dû partir, je laisserai cette question de côté. J'aimerais simplement souligner, en terminant, que peu importe sa nature, toute information sera d'une grande utilité à l'industrie. Il est aberrant de constater que nous avons trouvé des utilisations à ces produits chimiques, mais que nous n'en connaissons pas les particularités.

**Le sénateur Sherwood:** Quand vous parliez de prix de détail au Canada et aux États-Unis, était-ce en dollars canadiens ou américains?

**M. Elliott:** Tous les montants étaient en dollars canadiens au taux de change courant et les mesures en gallons converties en litres, et ainsi de suite. Les deux colonnes indiquent des montants en dollars canadiens.



[Text]

**Senator Sherwood:** In Canada and the United States?

**Mr. Elliott:** That's right.

**Senator Olson:** I have one question with regard to insecticides. About 15 years ago many of these chemicals were discontinued. The one I have in mind is di-aldren. At the time I was Minister of Agriculture, and I was not impressed with some of the statistical evidence. In any event, we stopped using it. This particular chemical had a long residual effect. In fact, you only needed to spray once during the entire season. Nearly 15 years have gone by and you do not seem to have developed an alternative product that is reasonably satisfactory. With many of the products on the market today, farmers have to spray three and four times and perhaps even more, depending on climatic conditions. In other words all we have are contact sprays. Are you deliberately staying away from research on chemicals that may have a longer residual and therefore, are more effective. I can understand you reasons, because you may develop it and you will not be able to license it.

**Mr. Oliver:** I would love to have you with us when we talk to the environmental people. It was claimed that because di-aldren was a long residual, it was being taken up in the grass and coming out in the milk.

**Senator Olson:** And through more sophisticated testing devices, they felt that there was an apparent build-up in fat tissue.

**Mr. Oliver:** Di-aldren is the ideal kind of product if you can get the safety and the breakdown. What you want is a product that stays in the soil until the end of September and then disappears in a puff of smoke. On the long residual issue, we have the agriculturalists on one side saying that it is ideal and on the other side the environmentalists saying that they do not want anything that will stay in the environment. We are all looking for the magic solution that will biodegrade when its work as a grasshopper killer is over and not be taken up in grass and accumulated in animal tissues.

**Senator Olson:** Do you believe that the environmental limitations of today are so severe that you cannot even research to develop a biodegradable compound that is reasonably satisfactory?

**Mr. Oliver:** We are working toward it, but nothing has been found yet.

**Senator Olson:** Is there much work being done? It seems to me that 15 years is a long time.

**Mr. Oliver:** Over that period of time companies around the world have probably screened between half a million and a million compounds to find the right solution.

**Senator Olson:** Are there any solutions that are reasonably close to satisfying the producers' requirement and the requirements of the environmentalists, if we could bring them back into the realm of reason?

**Mr. Oliver:** I do not know if there are, but there are a lot of people looking.

[Traduction]

**Le sénateur Sherwood:** Au Canada et aux États-Unis?

**M. Elliott:** C'est exact.

**Le sénateur Olson:** J'ai une question au sujet des insecticides. Il y a environ 15 ans, une bonne partie de ces produits chimiques ont été retirés. Celui que j'ai en mémoire est le di-aldren. J'étais alors ministre de l'Agriculture et je n'avais pas été impressionné par certaines statistiques à son sujet. Quoi qu'il en soit, nous avons cessé de l'utiliser. Ce produit avait un effet résiduel prolongé. En fait, il suffisait de le vaporiser une fois par saison. Près de 15 ans se sont écoulés et il ne semble pas que vous ayez mis au point un produit de remplacement satisfaisant. Bon nombre des produits qu'utilisent actuellement les agriculteurs doivent être vaporisés trois ou quatre fois et même plus, selon les conditions climatiques. Nous n'avons que des aérosols de contact. Mettez-vous délibérément de côté la recherche sur des produits qui pourraient avoir un effet résiduel plus prolongé et qui seraient par conséquent plus efficaces? Je comprendrais vos raisons car vous pourriez mettre au point un produit pour lequel il serait impossible d'obtenir un permis.

**M. Oliver:** J'aimerais que vous soyez avec nous lorsque nous avons affaire aux écologistes. On a soutenu que parce que le di-aldren avait un effet résiduel prolongé, il avait assimilé par la végétation et qu'il se retrouvait dans le lait.

**Le sénateur Olson:** Et en utilisant des appareils de dépitage plus perfectionnés, on a cru déceler une apparente assimilation par les tissus gras.

**M. Oliver:** Di-aldren est le parfait produit à condition d'être sûr et dégradable. Ce que vous voulez, c'est un produit qui reste dans le sol jusqu'à la fin de septembre et qui s'envole ensuite en fumée. Au sujet de l'effet résiduel prolongé, il y a d'un côté les agriculteurs qui déclarent que ce produit est parfait et de l'autre les environnementalistes qui refusent un produit qui reste dans l'environnement. Nous recherchons tous le produit magique, biodégradable, c'est-à-dire qui disparaîtra après avoir terminé son travail d'insecticide et qui ne sera pas assimilé par la végétation et accumulé dans les tissus des animaux.

**Le sénateur Olson:** Estimez-vous que les restrictions écologiques actuelles sont tellement rigoureuses que vous ne puissiez même effectuer de la recherche en vue de mettre au point un composé biodégradable satisfaisant?

**M. Oliver:** Nous travaillons en ce sens, mais les résultats se font encore attendre.

**Le sénateur Olson:** Est-ce qu'on y travaille sérieusement? Il me semble que 15 ans, c'est long.

**M. Oliver:** Au cours de cette période, des entreprises de tous les pays du monde ont probablement éprouvé entre un demi et un million de composés afin de trouver la solution.

**Le sénateur Olson:** Y a-t-il des solutions qui pourraient satisfaire à peu près les exigences des producteurs et celles des écologistes, pour peu qu'on puisse les ramener à la raison?

**M. Oliver:** Je ne sais pas s'il y en a, mais beaucoup de gens cherchent la solution.



[Text]

**Senator Sparrow:** Your association consists of the originators and the formulators both of which have a wide range of membership. Some of the formulators would disagree with your evidence today insofar as the costs of the products are concerned. For example, IPCO appeared before us and, without getting into detail, their evidence was somewhat different from yours. How can you have that type of membership where, for example, you have IPCO telling us that they would be happy to formulate under a licensing system in Canada and to proceed on that basis, yet as a member of your association you are saying that it would not work, that there would be a withdrawal of efforts in Canada to either pursue herbicides or to let us share in genetic engineering by your terms in the future.

**Mr. King:** I do not really believe that IPCO believes that there is a difference in the figures between what we are showing and what they are showing. The one area that they are concerned about is the PSR restriction that was introduced in 1980. That was not our doing. It was a government decision to try to come to grips with a number of issues on registration. It has since been modified and it is planned that there will be further modification. The major thrust of their presentation was that they should be allowed to produce chemicals and formulations with other sources. I do not think we would disagree with that. That is part of what we consider to be the right procedure, that as products come off patent other producers can produce the active ingredients.

**Senator Sparrow:** Then you would not object if their formulators were allowed to market a product at the end of the patent period without any testing at that point but continuing testing on the product as it is offered for sale?

**Mr. Elliott:** IPCO is a member of our association. We read their presentation and I would say that 90 per cent of it is in line with the association's position on this matter. The question of whether they should be allowed to start marketing at the same time they start doing the testing is an issue between them as a formulating company and the rest of the members of our association, many of whom are basic manufacturers. The matter has never been resolved within our association. There may be some variance in the last 10 per cent.

**Senator Sparrow:** It is usually that 10 per cent in all things that affects the ultimate results.

**Mr. Elliott:** I think they were, in effect, filing a minority report on that part of the issue of how product specific registration is to be modified.

**Senator Sparrow:** As an association you are saying that you would oppose that recommendation?

**Mr. Elliott:** I am not saying that. I am saying that it has not been resolved within our association because IPCO has not brought it to us as an issue. They have signalled it to us by coming to you and giving the testimony they did.

[Traduction]

**Le sénateur Sparrow:** Votre association regroupe en grand nombre des fournisseurs et des préparateurs. Certains préparateurs seraient en désaccord avec ce que vous dites aujourd'hui en ce qui concerne les coûts des produits. Par exemple, les Coopératives interprovinciales ou CIL ont comparu devant notre comité et, sans entrer dans les détails, leur point de vue différerait du vôtre. Comment se peut-il que, d'un côté, par exemple, les CIL nous disent qu'elles seraient disposées à préparer leurs produits chimiques dans le cadre d'un système de permis au Canada et à s'y conformer, tandis que vous-même, à titre de membre de votre association, vous affirmez que cela ne fonctionnerait pas, que les sociétés renonceraient à poursuivre les recherches sur les herbicides au Canada ou à nous laisser prendre part aux travaux de génie génétique.

**M. King:** Je ne crois pas vraiment que les CIL estiment qu'il y ait une différence entre nos chiffres et les leurs. Ce qui les préoccupe, ce sont les restrictions imposées par l'HSP en 1980. Mais nous n'en sommes pas responsables. Il s'agit d'une décision prise par le gouvernement afin de régler un certain nombre de problèmes en matière d'homologation. Des modifications ont été apportées depuis et on s'attend à ce qu'il y en ait de nouvelles. Essentiellement, les CIL réclamaient dans leur mémoire d'être autorisées à produire des produits chimiques et à préparer des formules en collaboration avec d'autres sources. Je ne crois pas que nous serions en désaccord avec cela. Cette façon de procéder est correcte à notre avis; il est normal que d'autres producteurs soient autorisés à produire les composants actifs de produits dont les brevets viennent à expiration.

**Le sénateur Sparrow:** Vous ne vous opposeriez donc pas à ce que leurs préparateurs soient autorisés à commercialiser un produit à l'échéance du brevet sans procéder à aucune expérimentation à cette étape, pourvu qu'elles procèdent à des épreuves sur le produit tout en le mettant en vente?

**M. Elliott:** Les CIL sont membres de notre association. Nous avons lu leur exposé et nous pouvons affirmer que 90 p. 100 de ce qu'il contient est conforme au point de vue de notre association à ce sujet. La question de savoir si elles devraient être autorisées à commercialiser un produit pendant la période des épreuves est un problème entre cet organisme, en tant que société de préparation de formules, et le reste des membres de notre association, dont beaucoup sont des fabricants de base. La question n'a jamais été vidée au sein de notre association. Nos points de vue peuvent diverger sur les 10 p. 100 restant.

**Le sénateur Sparrow:** Le résultat final dépend souvent de cette marge.

**M. Elliott:** En fait, je pense que les CIL ont déposé un rapport minoritaire sur les modifications qu'on se propose d'apporter au système d'homologation spécifique par produit.

**Le sénateur Sparrow:** Vous dites qu'en tant qu'association vous vous opposeriez à cette recommandation?

**M. Elliott:** Ce n'est pas ce que je dis. Je dis que la question n'a pas été résolue au sein de notre association parce que les CIL ne nous en a pas saisis. Ils nous ont signalé le problème par le biais de leur témoignage devant vous.

[Text]

**Senator Sparrow:** This effectively extends your licensing period or patent period by that extra three years, or whatever it takes. Would that be correct?

**Mr. Elliott:** There are a lot of issues on this question of whether one should be allowed to market while doing the testing. We certainly are not allowed to do that on first registrations. I do not know what Agriculture Canada's position is on that issue from a regulatory standpoint, so it is really very hard to give you a definitive answer.

**Senator Sparrow:** I guess my question was that it effectively extends your patent period or your licensing period and gives you that extra protection. Is that correct?

**Mr. Elliott:** I hesitate to answer that, because it is a complex issue, and there are alternative ways for them to resolve it, too.

**Senator Sparrow:** I did not suggest there was not. I am asking a specific question. It does extend your protection period effectively?

**Mr. Elliott:** In some cases that would probably turn out to be true, but it is not my protection period, it is the protection period of the first registrant, whoever that happens to be.

**Senator Sparrow:** Indeed. That is what I am talking about, the parent company.

**The Chairman:** Senator Sparrow, just for my edification, when you heard evidence from Agriculture Canada on this issue what was their position?

**Senator Sparrow:** They are in the process, I suppose—and I would have to go back to the evidence myself—of studying changes to the licensing aspect.

**The Chairman:** You may wonder why I am asking Senator Sparrow. He was in the Chair while I was away, and one of the witnesses then was Agriculture Canada.

On behalf of the members of the committee, I should like to thank you very much for appearing. It was a very enlightening exercise. We wish you well. What about the information that was requested? Do you have notes of that? You were going to provide some information. Who asked those questions?

**Senator Sparrow:** Senator Argue and Senator Perrault.

**The Chairman:** Do you have notes of those?

**Mr. Elliott:** Yes.

**The Chairman:** Again, thank you very much.

**Mr. King:** Thank you very much, Mr. Chairman. We appreciate very much appearing before you.

The committee adjourned.

[Traduction]

**Le sénateur Sparrow:** Cela prolongerait l'application de votre permis ou brevet de quelque trois années supplémentaires, ou le temps qu'il faudrait. Est-ce exact?

**M. Elliott:** La question de savoir si on peut autoriser quelqu'un à commercialiser un produit alors qu'il poursuit les essais sur ce produit soulève de nombreux problèmes. Nous ne sommes certainement pas autorisés à le faire dans le cas des homologations initiales. Comme j'ignore quelle est la réglementation appliquée par le ministère de l'Agriculture du Canada à cet égard, je ne peux pas vraiment vous donner de réponse définitive.

**Le sénateur Sparrow:** La période d'application du brevet ou du permis s'en trouve prolongée et cela vous assure une protection supplémentaire. Est-ce exact?

**M. Elliott:** J'hésite à répondre car il s'agit d'un problème complexe pour lequel il existe plusieurs solutions.

**Le sénateur Sparrow:** Je n'ai pas voulu dire le contraire. Je pose une question précise. Cela prolonge votre période de protection?

**M. Elliott:** Dans certains cas, ce serait vrai, mais ce n'est pas ma période de protection, mais celle du premier à enregistrer le produit, quel qu'il soit.

**Le sénateur Sparrow:** Bien sûr. C'est de cela que je parle, la société mère.

**Le président:** Sénateur Sparrow, pour mon information, lorsque vous avez entendu le témoignage des représentants d'Agriculture Canada sur cette question, quel était leur point de vue?

**Le sénateur Sparrow:** Je crois que le ministère envisage (mais il faudrait que je revoie moi-même la déposition) des changements au régime de permis.

**Le président:** Vous vous demandez peut-être pourquoi je pose la question au sénateur Sparrow. C'est qu'il occupait le fauteuil en mon absence, et l'un des témoins se trouvait à être Agriculture Canada.

Au nom des membres du comité, j'aimerais vous remercier d'avoir comparu. Ce fût très enrichissant. Nous vous souhaitons bonne chance. Qu'en est-il de l'information demandée? Avez-vous des notes à ce sujet? Vous deviez nous donner des renseignements. Qui a posé ces questions?

**Le sénateur Sparrow:** Le sénateur Argue et le sénateur Perrault.

**Le président:** Avez-vous des notes à ce sujet?

**M. Elliott:** Oui.

**Le président:** Encore une fois je vous remercie beaucoup.

**M. King:** Je vous remercie beaucoup, monsieur le président. Nous avons beaucoup apprécié notre comparution.

La séance est levée.





## APPENDIX "AGR-15-A"

## HERBICIDE PRICING — CANADA VS U.S.A.

To begin this part of our presentation I would like to quote from a draft working paper written in 1984 by agricultural economist E. Suen, V.A. Heighton and M. Spearin of the Regional Development Branch, Agriculture Canada.

"Prior to 1977, farmers were allowed to import pesticides for their own use, regardless of whether these products were registered or not. However, since this practice was contrary to the spirit of the Pest Control Products Act, it was banned in March 1977 (14). This import ban raised concerns over pesticide supplies and prices and Agriculture Canada set up a committee to monitor any irregularities.

In June, 1980, the Committee on Pesticide Price and Supply reported that there were no shortages and issued a comparison of pesticide prices between the United States and Canada. It was found that of the twenty-seven most used pesticides, twelve showed prices lower by an average of 15% in Canada than in the United States; while the fifteen other pesticides showed prices higher by an average of 12% when currency and measurement differences were accounted for. (1) Moreover, the eight most highly used pesticides in Prairie Grain and oilseed production showed lower by an average of 16% in Canada than in the United States. These findings were reaffirmed by a study conducted by the University of Manitoba in 1983. This study showed that of the seventeen major herbicides studied, twelve cost less in Canada than in the United States on an active ingredient per hectare basis (36). Of the remaining five, one cost about the same and four cost more in Canada than in the United States. Comparison of pesticide prices in Canada and the United States indicated reasonable retail competitiveness. Based on such evidence and the fact that there had not been any shortage in pesticide supply in Canada, the import ban of unregistered pesticides had achieved the objective of maintaining safety and environmental standards while not jeopardizing pesticide supply nor pushing prices up.

In 1983, with the assistance of member companies of the Canadian Agricultural Chemicals Association, a total of seventy-nine farm suppliers were contacted across Canada and the United States. A survey of prices for twenty-one pesticides was conducted. Some pesticide prices appeared lower in the United States than in Canada, while some appeared to be higher.

Among the twenty-one pesticide prices compared, ten were lower in Canada than in the United States. Four of the six small grain and oilseed herbicides surveyed were 2-30% less in the Prairies than in the United States (MCPA Amine, MCPA Ester, Carbyne and Avadex).

Among the seven corn and bean herbicides surveyed, four were 3-23% lower in Ontario than in the United States (Atrazine, Sutan +, Lasso and Dual). Two of the eight horticultural pesticides, Plictran and Pirimor, were lower in Canada than in the United States.

Among the eleven pesticide prices found to be higher in Canada than in the United States, six were horticultural pesticides (prices 4-20% higher). Among the corn, bean and western grain and oilseed pesticides, Bladex, Linuron, Sencor/Lexone, 2,4-D and Treflan were 7-21% higher in Canada than in the United States.

Price comparisons for pesticides in Canada and the United States require allowances for many factors which may contribute to price differences such as: exchange rate fluctuations, product differences, complementary services, container size, location of the market and retail/wholesale margins. Farmers contend, however, that pesticide prices are higher in Canada and that competition is low given the current industry structure."

To update this information right to the present, which is the middle of the 1985 active season, our Association has just completed a survey of current herbicide pricing in Canada and the bordering northern states of the U.S.A. In both countries a multiple number of representative dealer outlets were surveyed and the prices of actual dealer to farmers transactions determined. This is the same technique that was used in the 1983 Agriculture Canada survey. These June, 1985 findings are summarized on the following slides (slides 33 & 34). They show that of the 7 most widely used herbicides that account for 85% of the treated acreage, 6 cost farmers less in Canada than in the U.S. Moreover, there is a further advantage to Canadian farmers in that the prices shown include credit terms of 45 days versus 30 days in the U.S.

Of the total of 18 herbicides represented, 14 are cheaper in Canada, 2 are priced essentially the same, and only 2 are cheaper in the U.S. The variances in favour of Canadian farmers are quite substantial for the larger volume herbicides, especially those used for wild oat control, and, when acres treated are taken into account, Canadian prices actually reflect a full 11 percent saving compared to the United States.

This next slide (slide 35) shows the index of pesticide prices over the four years 1981 through 1984 in comparison with other major farm inputs including fertilizer and seed. Please note that the prices of pesticides have not risen as much as government regulated items such as petroleum products, car/truck insurance, licenses, electricity and telephone. It will be readily understood that petroleum pricing impacts very directly on the cost base of our industry, nevertheless, pesticide prices have only increased 15% over this 4 year period when petroleum products have gone up 27.1%.

Honourable Senators, these are the true facts of herbicide pricing as it exists in Canada and has existed over the last 9 years, despite contentions to the contrary that have been made in previous presentations to this Committee. The tenacious misperception that pesticide prices are higher in Canada is seriously counter-productive, and damaging to the best interests of Canadian agriculture.

Mr. King's presentation has highlighted the extent to which Canadian agriculture is dependent on imported crop protection technology. Our Association has been concerned about this and in working toward a solution has made considerable progress in persuading the Government of Canada to press for a bilateral free trade arrangement with the U.S. on farm chemicals. In making the case for this course of action, we quoted from the March, 1982 report of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs which concluded:

"That the desired restructuring, growth and competitiveness of Canadian industry can best be achieved by the negotiation of a bilateral free trade agreement with the United States".

That Senate Standing Committee was convinced that, in a bilateral free trade setting, Canadian Manufacturing firms, particularly in high technology, would be less likely than at present to locate branches in the U.S., would do more R & D in Canada and would be better able to serve the U.S. market from Canada.

Farm chemicals were linked to agricultural machinery and introduced by Canada early in 1984 to the agenda for bilateral trade discussions with the U.S.

That item was indicated to be the most promising on the agenda at the end of a June, 1984 meeting between Canada's Minister of State for Trade and the U.S. Special Trade Representative.

The U.S. has continued preparations for serious negotiations with Canada in 1985 by conducting an International Trade Commission study of this and other key sectors. A public hearing was held in Washington on January 15, 1985 as the final major step of this I.T.C. review.

Our Association had thoroughly reviewed this matter with the U.S. agricultural chemicals industry in a visit to the National Agricultural Chemicals Association in Washington in April 1984. N.A.C.A. wrote a letter to the I.T.C. on January 9, 1985 which stated that it does not object to duty-free import into the United States of Canadian-produced agricultural pesticides.

Accordingly the stage is set for a bilateral agreement with the U.S. on farm chemicals, the first such agreement since the auto pact of 20 years ago.

However, negotiations on this item appear to be on hold pending completion of the broader consultation on trade with the U.S. that the Minister of State for Trade is conducting currently.

Free trade with the U.S. on farm chemicals has important potential benefits:

- assured access by Canadian farmers to advanced crop protection technology
- retention of manufacturing and formulating operations in Canada currently under pressure to transfer to the U.S.
- additional North American product mandates for Canadian companies
- stepped-up research and development in Canada
- future world-scale manufacture in Canada of new active ingredient chemicals
- more high technology jobs for Canadian entomologists, geneticists, agrologists, toxicologists, chemists, plant pathologists

We can think of nothing more damaging to the prospects for successful completion of this promising negotiation with the U.S. than the proposal for compulsory licensing of crop protection technology that has been put forward to this Committee by the Manitoba-North Dakota Zero Till Farmer's Association.

In citing Canada's compulsory licensing of pharmaceuticals under the Patents Act as a model, the proponents of this idea overlook the fact that a substantial brick and mortar investment was already in place in the Canadian pharmaceutical industry when that highly controversial statute was enacted. A similar situation does not exist in the agricultural chemicals industry and no innovative company is likely to ever build a manufacturing plant in Canada if its intellectual property is to be subject to compulsory licensing. Instead of crippling a vital industry and largely drying up Canadian Research and development as has happened in the pharmaceuticals sector, the effect on agricultural chemicals simply would be to kill any hope of a viable manufacturing industry.

Our association feels very strongly that the truly vital issue is Canadian farmers' access to the best available crop protection technology. This country's hold on traditional export market is being contested more and more aggressively by rival producing countries and our farmers will need the new safer, more effective tools emerging from the global agricultural chemical industry's research, if they are to maintain their competitive edge.

The allegations of inappropriate pricing of herbicides in Canada have been shown to be spurious, the shortcomings of Agriculture Canada's initial Product Specific Registration Policy are being corrected, and a major opportunity for constructive forward progress for Canadian agriculture and for our industry is ready for implementation whenever the Government of Canada follows through on the groundwork that has been laid for a bilateral free trade agreement with the U.S. on farm chemicals. Honourable Senators, we trust your recommendations will be supportive of this latter initiative which is fully in tune with the 1982 report of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs.

Thank you Jack.

Mr. Chairman, Honourable Senators, Ladies and Gentlemen we would like to thank you for the opportunity of speaking to you today and now, Jack Elliott and I would be very pleased to answer any questions you might have for us.



## Appendix "AGR-15-B"

PRESENTATION  
TO  
STANDING SENATE COMMITTEE  
ON  
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY  
"SOIL AT RISK – CANADA'S ERODING FUTURE"  
ROLE OF HERBICIDES

J.D. Nattress  
Vice-President  
Agriculture Products Division  
Monsanto Canada Inc.  
June 20, 1985

## "SOIL AT RISK - CANADA'S ERODING FUTURE"

### ROLE OF HERBICIDES

I appreciate the opportunity to submit to the Standing Senate Committee on Agriculture, Fishery and Forestry information addressing the concern that the cost of farm chemicals is limiting the development of soil conservation practices.

There is no question the issue of soil erosion needs to be addressed, especially soil erosion caused by excessive tillage in areas of low rainfall and where land is left fallow on a regular basis. It also appears the best solution is the adoption of modern crop-chemical technology. However, many farmers lack the experience and knowledge of how to utilize herbicides in place of tillage and perceive the practice as being too expensive.

There are two distinct and different programs that can be implemented to reduce or eliminate soil erosion. The first is a Zero-Tillage continuous cropping program used in areas of sufficient rainfall. The second is a reduced tillage program where herbicides can be used to replace some or all of the summerfallow tillage operations where summerfallow practice is necessary because of limited rainfall.

#### I. ZERO-TILLAGE (Continuous Cropping)

##### Benefits of Zero-Tillage

1. Reduces soil erosion.
2. Reduces cost of fuel and equipment and saves time. Zero-Till farmers claim a \$9.12 per acre savings over conventional farming practices.

### Benefits of Zero-Tillage (continued)

3. Increases soil organic matter and soil moisture.
4. Zero-Till farmers claim they use the same amount of herbicides as conventional farming and that their herbicide costs average about \$18.00 per acre.
5. They are able to avoid the need for summerfallow. Generally, the result is increased grain production over conventional farming.

Under a Zero-Till program, the cost of herbicide is somewhat offset by the reduced cost of fuel, equipment and increased efficient use of time, as well as the increase in overall grain production. Therefore, the cost of herbicides is not the primary deterrant to the expansion of Zero-Tillage.

### Barriers to Zero-Tillage Acceptance

1. Seed Placement. Seeders are not yet perfected to properly place seed in a Zero-Till seedbed. Farmers constantly have problems with hair-pinning, a process where excess straw is pushed down with the seed, totally enveloping the seed and preventing it from germinating. The other major problem is erratic penetration of the seed in the soil.
2. Fertilizer Placement. It is difficult to achieve proper fertilizer placement without disturbing the seedbed. Elements such as phosphorus and potash need to be placed into the root development zone mechanically. As a result it is difficult to get the proper amount of fertilizer placed for optimum yields.



## BARRIERS TO ZERO-TILLAGE ACCEPTANCE (CONTINUED)

3. TRASH MANAGEMENT. IN AREAS OF HEAVY STRAW COVERAGE, IT CAN BE IMPRACTICAL AND A PROBLEM TO ADEQUATELY BALE OFF STRAW. THE ALTERNATIVE IS BURNING, WHICH IS A PRACTICE DISCOURAGED BY PROFESSIONAL AGROLOGISTS.
4. MANAGEMENT. BECAUSE ZERO-TILLAGE IS A MANAGEMENT INTENSIVE PROGRAM, MOST FARMERS ARE NOT WELL VERSED IN ALL AREAS OF ZERO-TILLAGE.

AS FOR THE COST OF ROUNDUP<sup>®</sup> HERBICIDE IN A ZERO-TILLAGE PROGRAM, THERE HAS BEEN SOME MISUNDERSTANDING. AT THE RECOMMENDED RATE FOR PRE-SEEDING TREATMENT OF ANNUAL WEEDS, ROUNDUP COSTS THE FARMER BETWEEN \$11.00 AND \$11.50 PER ACRE, RATHER THAN \$30 PER ACRE AS STATED IN A PREVIOUS HEARING.

### 11. REDUCED TILLAGE PROGRAM (SUMMERFALLOW)

IN AREAS WHERE SUMMERFALLOW MUST BE PRACTICED BECAUSE OF LACK OF RAINFALL, THE REDUCED TILLAGE OPTION IS A PRACTICAL ALTERNATIVE TO CONVENTIONAL SUMMERFALLOW. THIS IS A PROGRAM OF SUMMERFALLOW MANAGEMENT IN WHICH ALL OR SOME OF THE TILLAGE OPERATIONS ARE REPLACED WITH TIMELY APPLICATIONS OF HERBICIDES. AGAIN, THERE IS A GREAT DEAL OF MISINFORMATION AND MISUNDERSTANDING OF THIS WHOLE PRACTICE. HOWEVER, WITH TIMELY TREATMENTS OF VARIOUS HERBICIDE SPECIFIC TO THE WEED PROBLEM, A FARMER CAN ELIMINATE AT LEAST ONE TILLAGE OPERATION AND IN MOST CASES, TWO TO THREE TILLAGE OPERATIONS WITH ONE APPLICATION OF HERBICIDE. THE MAJOR LIMITING FACTOR PREVENTING THE GROWTH OF THIS HERBICIDE IS THE LACK OF KNOWLEDGE AND UNDERSTANDING BY THE FARMER HOW TO REPLACE TILLAGE OPERATIONS WITH THE MOST COST EFFECTIVE METHOD OF HERBICIDE CONTROL.

## II. REDUCED TILLAGE PROGRAM (continued)

To encourage the adoption of this practice will require extensive and intensive education by industry and government. As an example, Monsanto has launched a major program called Conservation Fallow® targeted specifically at farmers who must summerfallow. We have spent a number of years working with the academic community gathering information and establishing a program that provides a benefit to the farmer and will eliminate soil erosion concerns. This program was launched in 1984 after registration was granted. We have committed the time and energy of 15 people, all with Ag. degrees, to conduct, applied research, farm meetings, tours, distribute information and work closely with the academic community, so that the farmers understand and realize the benefits that can be derived from replacing tillage operations with herbicides.

### Benefits of Reduced Tillage Option

1. Reduces soil erosion.
2. Will increase the percent soil moisture 3% to 20% depending on the number of tillage operations eliminated.
3. Can utilize traditional seeding equipment, resulting in better seed placement. A farmer would still cultivate before seeding or use an implement such as a discer seeder.
4. Eliminates difficulty encountered in placing of fertilizer under Zero-Tillage program.
5. Reduces trash management problem.
6. In 36 trials, using various reduced tillage systems, yields were increased 3% to 10.5%.

Again, there is a tremendous amount of misinformation regarding the price of Roundup. In a reduced tillage program, Roundup is used to control annual weeds, generally in mixture with 2,4-D or Banvel. The following is the cost of herbicides used in a reduced tillage treatment:

COST OF HERBICIDES IN  
REDUCED TILLAGE TREATMENT  
(Price Range Per Acre)

|            |        |   |         |
|------------|--------|---|---------|
| Roundup    | \$5.95 | - | \$6.10  |
| Surfactant | 1.00   | - | 1.00    |
| 2,4-D      | 2.00   | - | 4.00    |
|            | <hr/>  |   | <hr/>   |
|            | \$7.95 |   | \$11.10 |

We found by reducing the carrier volume to 5 gal. per acre from 20 gal. per acre and adding surfactant, a lower rate of Roundup could provide increased performance of the product resulting in a more cost effective treatment program.

In conclusion, Monsanto supports and encourages any program that results in the reduction of soil erosion. It must be understood that to change conventional farming practices, it takes a great deal of education about the technology and the technology must be easily adapted and cost effective. Companies such as Monsanto would not put the time, effort and resources into such an education program unless there is a benefit to Monsanto and a benefit to the farmer.



## LE COÛT DES HERBICIDES AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

Pour commencer, j'aimerais citer un passage tiré d'un document de travail ébauché en 1984 par des économistes de la Direction du développement régional d'Agriculture Canada, MM. E. Suen, V.A. Heighton et M. Spearin.

"Avant 1977, les agriculteurs pouvaient importer des pesticides, peu importe que ces produits fussent homologués ou non. Cependant, parce qu'elle contrevenait à l'esprit de la Loi sur les produits antiparasitaires, cette pratique a été interdite en mars 1977 (14). Après que l'importation des pesticides a été interdite, on a manifesté certaines inquiétudes quant au coût de ces produits et aux approvisionnements; pour cette raison, Agriculture Canada a établi un comité chargé de surveiller le prix et les approvisionnements de pesticides.

En juin 1980, le comité en question a fait savoir qu'il n'y avait aucune pénurie de pesticides et a publié une liste comparative des prix des produits antiparasitaires vendus aux États-Unis et au Canada. On a constaté que, des vingt-sept pesticides les plus en demande, douze coûtaient en moyenne 15 % de moins au Canada qu'aux États-Unis, tandis que les quinze autres se vendaient en moyenne 12 % de plus, compte tenu de la valeur du dollar canadien et américain et des différences dans les systèmes de mesure. (1) En outre, les huit herbicides les plus utilisés par les producteurs de céréales et de graines oléagineuses des prairies coûtaient en moyenne 16 % de moins au Canada qu'aux États-Unis. Ces chiffres ont été confirmés dans une étude faite à

l'université du Manitoba en 1983. En effet, d'après cette étude, des dix-sept principaux herbicides, douze coûtent moins cher au Canada qu'aux États-Unis, compte tenu du coût des ingrédients actifs par hectare traité (36). Des cinq autres, un se vend à peu près au même prix dans les deux pays et les quatre derniers coûtent plus cher au Canada qu'aux États-Unis. D'après le prix de vente au détail des pesticides au Canada et aux États-Unis, on constate que la concurrence sur le marché de détail est raisonnable. Compte tenu de ce qui précède et de l'absence de toute pénurie de pesticides au Canada, il est possible d'affirmer que l'interdiction d'importer des pesticides non homologués a eu pour effet d'assurer la sécurité et le respect des normes environnementales sans pour autant nuire aux approvisionnements ni causer une hausse des prix.

En 1983, avec l'aide des entreprises membres de l'Association de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles, nous avons contacté soixante-dix-neuf fournisseurs de produits chimiques agricoles au Canada et aux États-Unis. Nous avons alors examiné le prix de vingt-et-un pesticides et nous avons constaté que certains d'entre eux coûtaient moins cher aux États-Unis qu'au Canada, tandis que pour d'autres, c'était le contraire.

Des vingt-et-un pesticides pris en compte, dix se vendaient moins cher au Canada qu'aux États-Unis. Quatre des six herbicides retenus conçus pour les petites céréales et les graines oléagineuses coûtaient de 2 à 30 % de moins dans les Prairies qu'aux États-Unis (MCPA Amine, MCPA Ester, Carbyne et Avadex).

Des sept herbicides destinés aux cultures de maïs et de haricots, quatre se

vendaient de 3 à 23 % moins cher en Ontario qu'aux États-Unis (Atrazine, Sutan +, Lasso et Dual). En outre, deux des huit pesticides horticoles étudiés (Plictran et Pirimor) étaient moins dispendieux au Canada qu'aux États-Unis.

Des onze pesticides vendus plus cher au Canada qu'aux États-Unis, six étaient des produits conçus pour l'horticulture (prix supérieur de 4 à 20 %). Parmi les pesticides destinés aux cultures de maïs, de haricots, de céréales (Ouest) et de graines oléagineuses, le Bladex, le Linuron, le Sencor/Lexone, le 2,4-D et le Treflan se vendaient entre 7 et 21 % de plus au Canada qu'aux États-Unis.

Lorsqu'on compare le prix des pesticides vendus au Canada et aux États-Unis, il faut tenir compte de nombreux facteurs, notamment les fluctuations dans le taux de change, les différences de produits, les services auxiliaires, la taille des contenants, les marchés de même que l'écart entre le prix de vente au détail et le prix de gros. Toutefois, de l'avis des agriculteurs, les pesticides coûtent plus cher au Canada qu'aux États-Unis et la concurrence est faible, compte tenu de l'industrie en place actuellement."

En vue de mettre à jour les données présentées plus haut, l'Association vient d'effectuer une enquête sur le prix des herbicides vendus au Canada et dans les États limitrophes du nord des États-Unis. Dans le cadre de cette étude, nous avons contacté un grand nombre de vendeurs, tant au Canada qu'aux États-Unis, en vue de connaître le prix exact des herbicides vendus aux agriculteurs. Nous avons utilisé la méthode suivie par Agriculture Canada dans le cadre de l'enquête effectuée en 1983. Les diapositives suivantes (33 et 34) font état des données recueillies en juin 1985. Nous constatons que des



sept herbicides les plus utilisés, c'est-à-dire sur 85 % des terres traitées, six se vendent moins cher au Canada qu'aux États-Unis. En outre, les agriculteurs canadiens bénéficient d'une période de crédit de 45 jours, comparativement à 30 jours aux États-Unis.

Des 18 herbicides étudiés, 14 sont moins cher au Canada, deux coûtent à peu près le même prix dans les deux pays et seulement deux se vendent moins cher aux États-Unis. Les écarts de prix sont passablement importants dans le cas des herbicides les plus en demande, notamment ceux utilisés contre la folle avoine, et, si l'on tient compte de la superficie des terres traitées, on constate que ces produits reviennent 11 pour cent moins cher au Canada qu'aux États-Unis.

La diapositive suivante (35) montre l'indice des prix des pesticides sur quatre ans, soit de 1981 à 1984, comparé au prix d'autres produits agricoles importants, notamment les engrais et les semences. Veuillez noter que le prix des pesticides n'a pas augmenté autant que celui de divers biens et services assujettis à des règlements, par exemple les produits pétroliers, l'assurance-auto, les licences, l'électricité et le téléphone. Bien entendu, le coût des produits pétroliers influe directement sur le prix des produits chimiques agricoles; il convient donc de préciser que, malgré cela, le prix des pesticides n'a augmenté que de 15 pour cent au cours de ces quatre années, tandis que les produits pétroliers ont augmenté de 27,1 pour cent.

Honorables sénateurs, voilà donc les faits réels, pour ce qui est du coût des herbicides vendus au Canada, et un exposé de la situation telle qu'elle est depuis les neuf dernières années; les affirmations contraires qui ont été

faites au comité sont, à notre avis, inexactes. Le fait que les gens s'obstinent à croire que les pesticides coûtent plus cher au Canada qu'aux États-Unis a des répercussions négatives importantes et porte atteinte à l'industrie agricole canadienne.

Dans son exposé, M. King a souligné la dépendance des agriculteurs canadiens face aux techniques de protection des cultures mises au point à l'étranger. Nous, membres de l'Association, nous inquiétons de cet état de fait et c'est pourquoi nous nous efforçons de convaincre le gouvernement du Canada d'exercer des pressions en vue de conclure une entente garantissant le libre-échange des produits chimiques agricoles entre le Canada et les États-Unis. Pour nos travaux, nous nous sommes fondés sur la conclusion du rapport du Comité sénatorial des affaires étrangères produit en mars 1982, à savoir que

- pour assurer la meilleure restructuration, croissance et compétitivité possible pour l'industrie canadienne, il faut négocier une entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

De l'avis du Comité sénatorial des affaires étrangères, si un accord de libre-échange était conclu, l'industrie manufacturière canadienne, notamment dans le domaine de la haute technologie, serait moins portée à implanter des succursales aux États-Unis, effectuerait davantage de recherche et de développement au Canada et serait mieux en mesure de desservir le marché américain depuis le Canada.

Au début de 1984, la question des produits chimiques agricoles, associée à la machinerie agricole, a été inscrite par le Canada à l'ordre du jour des

discussions sur le commerce entamées avec les États-Unis.

À la fin de la rencontre tenue en juin 1984 entre le ministre d'État canadien au commerce et le représentant spécial américain chargé des affaires commerciales, la question des produits chimiques agricoles s'est avérée des plus prometteuses.

Le gouvernement américain a poursuivi ses travaux en vue de négociations sérieuses avec le Canada, en 1985; en effet, il a demandé à une commission sur le commerce international d'examiner la question et d'autres sujets d'importance. Une audience publique, organisée à Washington le 15 janvier 1985, a marqué la dernière étape des travaux de la commission.

L'Association a examiné à fond cette question lors d'une rencontre, en avril 1984, avec la National Agricultural Chemicals Association, qui représente l'industrie américaine des produits chimiques agricoles. Cette association a adressé une lettre à la commission, en date du 9 janvier 1985, dans laquelle elle affirme ne pas s'objecter à l'importation hors-taxe, aux États-Unis, de pesticides agricoles produits au Canada.

Ainsi, tout est en place pour qu'un accord soit conclu avec les États-Unis au sujet des produits chimiques agricoles; il s'agirait de la première entente du genre depuis le pacte de l'automobile conclu il y a vingt ans.

Toutefois, il semble que les négociations demeureront en suspens d'ici la fin des consultations d'ordre commercial effectuées actuellement avec les États-Unis par le ministre d'État canadien au commerce.

Le libre-échange des produits chimiques agricoles avec les États-Unis



comporte des avantages éventuels de taille, à savoir:

- accès garanti pour les agriculteurs canadiens aux toutes dernières techniques de protection des cultures;
- maintien au Canada des installations de fabrication et de conception actuellement pressées de s'établir aux États-Unis;
- augmentation de la production par les entreprises canadiennes pour le marché nord-américain;
- accroissement de la recherche et du développement au Canada;
- fabrication au Canada de produits chimiques nouveaux destinés aux marchés internationaux;
- augmentation des emplois dans le domaine technique au Canada, notamment pour les entomologistes, les généticiens, les agrologistes, les toxicologistes, les chimistes et les spécialistes des maladies des végétaux.

À notre avis, la proposition faite au comité par la Manitoba-North Dakota Zero Till Farmer's Association, à savoir la délivrance de licences obligatoires pour les techniques de protection des cultures, risque de porter gravement atteinte aux négociations avec les États-Unis.

En prenant comme modèle la production de licences obligatoires pour les produits pharmaceutiques prévue par la Loi sur les brevets, les défenseurs de cette idée ne tiennent pas compte du fait que l'industrie pharmaceutique canadienne bénéficiait d'une solide base financière au moment de l'adoption de cette mesure très controversée. La situation est différente dans l'industrie des produits chimiques agricoles, et il est peu probable qu'une entreprise

innovatrice ne construise une usine de production au Canada si sa propriété intellectuelle est assujettie à une licence obligatoire. Au lieu d'affaiblir une industrie vitale et d'entraîner une réduction importante des activités de recherche et de développement au Canada, comme ce fut le cas dans le secteur des produits pharmaceutiques, une telle pratique appliquée à l'industrie des produits chimiques agricoles aurait pour effet de détruire tout espoir d'établissement d'une industrie manufacturière viable.

Nous, membres de l'Association, sommes sincèrement d'avis que les agriculteurs canadiens doivent avoir accès aux meilleures techniques de protection des cultures disponibles. Nos concurrents nous disputent avec de plus en plus d'acharnement notre part du marché d'exportation traditionnel, les agriculteurs canadiens auront donc besoin de méthodes nouvelles plus sûres et plus efficaces, mises au point par l'industrie des produits chimiques agricoles, pour demeurer concurrentiels.

Nous avons démontré que les affirmations suivant lesquelles les herbicides se vendaient plus cher au Canada étaient fausses. Par ailleurs, on nous a fait savoir que l'on travaillait actuellement à combler les lacunes de la politique d'homologation spécifique par produit d'Agriculture Canada. Finalement, nous sommes d'avis qu'il est maintenant possible de mettre en place les mécanismes nécessaires à l'avancement de l'agriculture au Canada et de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles, pourvu que le gouvernement du Canada donne suite aux travaux entrepris en vue d'un accord bilatéral sur le libre-échange des produits chimiques agricoles avec les États-Unis. Honorables sénateurs, nous espérons que vous donnerez votre appui à ce projet qui est tout à fait en accord avec le rapport du Comité sénatorial

des affaires étrangères produit en 1982.

Merci Jack.

M. le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, nous tenons à vous remercier de nous avoir donné la possibilité de vous faire connaître notre position. Si vous avez des questions, Jack Elliott et moi-même sommes maintenant prêts à y répondre.



Annexe "AGR-15-B"

EXPOSÉ PRÉSENTÉ AU  
COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS  
"NOS SOLS DÉGRADÉS - LE CANADA COMPROMET SON AVENIR"  
LE RÔLE DES HERBICIDES

J.D. Nattress  
Vice-président  
Division des produits  
agricoles  
Monsanto Canada Inc.  
1e 20 juin 1985

## "NOS SOLS DÉGRADÉS = LE CANADA COMPROMET SON AVENIR"

### LE RÔLE DES HERBICIDES

Je vous suis reconnaissant de l'occasion qui m'est donnée de faire part au Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts de mon opinion sur les prix des produits chimiques agricoles et leur influence sur les méthodes de conservation des sols.

Bien entendu, l'érosion des sols mérite toute notre attention, notamment lorsque celle-ci est causée par les labours excessifs dans les secteurs où les précipitations sont rares et où le sol est régulièrement laissé en jachère. Il semble que la meilleure solution consiste à adopter des techniques modernes de culture fondées sur l'utilisation de produits chimiques. Cependant, beaucoup d'agriculteurs ne possèdent pas l'expérience ni les connaissances nécessaires pour remplacer les labours par des herbicides et estiment cette pratique trop coûteuse.

Deux méthodes de culture permettent de réduire ou même d'éliminer l'érosion des sols, à savoir la culture continue sans labour, dans les secteurs où les précipitations sont suffisantes, et la culture à labour réduit, c'est-à-dire l'utilisation d'herbicides pour remplacer en tout ou en partie les labours d'été dans les régions où, vu la rareté des précipitations, les sols doivent être laissés en jachère.

#### 1. CULTURE SANS LABOUR (Culture continue)

##### Avantages de la culture sans labour

1. Réduction de l'érosion des sols.
2. Réduction du coût du combustible et de l'équipement et

économie de temps. Les agricultures qui pratiquent la culture sans labour affirment économiser 9,12 \$ l'acre comparativement à ce que leur coûteraient les techniques traditionnelles.

3. Augmentation des matières organiques et de l'humidité du sol.
4. Les agriculteurs qui pratiquent la culture sans labour affirment utiliser la même quantité d'herbicides que ceux utilisant des techniques traditionnelles; les herbicides leur coûtent en moyenne 18 \$ l'acre.
5. Ils n'ont pas besoin d'effectuer des jachères d'été.

Règle générale, la culture sans labour assure une production accrue de céréales par rapport aux techniques traditionnelles.

Dans le cadre d'un programme de culture sans labour, le coût des herbicides est compensé en partie par une réduction du coût du combustible et de l'équipement et par une utilisation plus efficace du temps, de même que par un rendement global supérieur. Le prix des herbicides n'est donc pas le principal obstacle à l'utilisation accrue des pratiques de culture sans labour.

#### Pourquoi on hésite à adopter la culture sans labour

1. Semences Les semoirs ne sont pas encore suffisamment perfectionnés pour que les semences soient placées de façon appropriée dans les champs non labourés. Souvent, une quantité excessive de paille est enfouie avec la semence et l'enveloppe complètement, ce qui l'empêche de germer. En outre, les semences ne sont pas enfouies uniformément dans le sol.
2. Engrais Il est difficile d'appliquer les engrais de façon appropriée



sans déranger les semis. Par exemple, le phosphore et la potasse doivent être distribués dans la zone de développement des racines, au moyen d'appareils mécaniques. On a donc du mal à mettre la quantité appropriée d'engrais nécessaire à un rendement optimum.

3. Gestion des déchets Dans les secteurs où la paille est abondante, il est souvent peu pratique et difficile d'emballer celle-ci correctement. Une autre solution consiste à brûler la paille sur place, mais cette pratique est déconseillée par les agrologistes.
4. Gestion La culture sans labour nécessite beaucoup de gestion, et la plupart des agriculteurs ne connaissent pas bien tous les éléments de cette pratique agricole.

Quelques malentendus subsistent au sujet du coût de l'herbicide Roundup<sup>®</sup> utilisé dans le cadre de programmes de culture sans labour. D'après la quantité recommandée pour l'élimination des mauvaises herbes annuelles avant les semis, le Roundup coûte entre 11 \$ et 11,50 \$ l'acre, et non pas 30 \$ comme on l'a affirmé précédemment.

## II. CULTURE À LABOUR RÉDUIT (Jachère d'été)

Dans les régions où les sols doivent être laissés en jachère à cause de la rareté des précipitations, la culture à labour réduit constitue une solution de rechange pratique. Dans le cadre de ce programme, les labours sont remplacés en tout ou en partie par l'application opportune d'herbicides. Là encore, les gens sont mal informés et ne comprennent pas bien la technique utilisée. Si elle est effectuée de façon appropriée, une seule application d'herbicides spécialement conçus pour détruire les mauvaises herbes permet

d'éliminer au moins un labour et, dans la plupart des cas, deux ou trois. Le principal obstacle à l'utilisation accrue des herbicides, c'est que l'agriculteur manque de connaissances et comprend mal comment il pourrait remplacer les labours par des herbicides.

Pour encourager l'adoption de la culture à labour réduit, il faut que l'industrie et le gouvernement se livrent à des campagnes intensives d'information. Par exemple, la compagnie Monsanto<sup>®</sup> a entrepris un important programme appelé Conservation Eallow<sup>®</sup> destiné spécialement aux agriculteurs qui doivent pratiquer la jachère d'été. Nous avons travaillé pendant de nombreuses années avec des universitaires pour recueillir des informations et formuler un programme qui libérera l'agriculteur de la crainte de l'érosion, en plus d'être rentable. Ce programme a été mis en oeuvre en 1984, après son homologation. Nous avons fait appel à 15 spécialistes, tous détenteurs d'un diplôme en agriculture, et les avons chargés d'effectuer de la recherche appliquée, d'organiser des réunions avec les agriculteurs, de faire des visites, de distribuer de l'information et de travailler en étroite collaboration avec des universitaires. Le programme vise à faire comprendre aux agriculteurs les avantages qu'ils auraient à remplacer les labours par des herbicides.

#### Avantages de la culture à labour réduit

1. Réduction de l'érosion des sols.
2. Augmentation de l'humidité du sol allant de 3 à 20 %, selon le nombre de labours éliminés.
3. Utilisation des appareils d'ensemencement traditionnels; de cette façon, les semences sont placées correctement. L'agriculteur peut travailler

- le sol avant de l'ensemencer ou utiliser un semoir à disques, par exemple.
4. Élimination des problèmes posés par l'application des engrais (culture sans labour).
  5. Réduction des problèmes de gestion des déchets.
  6. Dans 36 essais, où diverses techniques de culture à labour réduit ont été utilisées, le rendement a subi une hausse de 3 à 10,5 %.

Ici encore, le gens sont très mal informés quant au prix de l'herbicide Roundup. Dans le cadre d'un programme de culture à labour réduit, le Roundup est utilisé pour l'élimination des mauvaises herbes annuelles, habituellement de concert avec le 2,4-D ou le Banvel. Voici un tableau faisant état du coût des herbicides utilisés pour la culture à labour réduit.

COÛT DES HERBICIDES UTILISÉS POUR  
LA CULTURE À LABOUR RÉDUIT

(Prix à l'acre)

|            |         |   |          |
|------------|---------|---|----------|
| Roundup    | 5,95 \$ | - | 6,10 \$  |
| Surfactant | 1 \$    | - | 1 \$     |
| 2,4-D      | 2 \$    | - | 4 \$     |
|            | 7,95 \$ | - | 11,10 \$ |

Nous avons constaté qu'en utilisant 5 gallons/acre plutôt que 20 gallons/acre et en ajoutant un surfactant, nous pouvons réduire la quantité de Roundup tout en accroissant son rendement et, de cette façon, nous augmentons l'efficacité du programme de traitement.

Pour terminer, je tiens à préciser que la société Monsanto encourage la réalisation de programmes visant à réduire l'érosion des sols. Pour changer



les pratiques agricoles traditionnelles, il faut que les intéressés soient bien informés sur les techniques disponibles, lesquelles doivent être facilement adaptables et rentables. Les sociétés telles que la Monsanto n'investiraient pas du temps, de l'énergie et des ressources dans des programmes d'information si elles n'étaient persuadées de leur rentabilité tant pour elles que pour les agriculteurs.

---









*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

#### WITNESSES—TÉMOINS

*From the Canadian Agricultural Chemicals Association:*

Mr. J. H. Elliott, President;  
Mr. J. S. King, Chairman of the Board of Directors;  
Mr. J. D. Nattress, First Vice-Chairman;  
Mr. J. Oliver, Secretary.

*De l'Association de l'industrie canadienne des produits chimiques agricoles:*

M. J. H. Elliott, président;  
M. J. S. King, président du conseil d'administration;  
M. J. D. Nattress, premier vice-président;  
M. J. Oliver, secrétaire.



First Session  
Thirty-third Parliament, 1984-85

Première session de la  
trente-troisième législature, 1984-1985

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de*

# Agriculture, Fisheries and Forestry

# l'Agriculture, des pêches et des forêts

*Chairman:*  
The Honourable JACK MARSHALL

*Président:*  
L'honorable JACK MARSHALL

Tuesday, June 25, 1985

Le mardi 25 juin 1985

Issue No. 16

Fascicule n° 16

Complete proceedings on:

Seul et unique fascicule concernant:

The examination of the subject-matter  
of Bill C-25, "An Act to amend the  
Agricultural Stabilization Act"

L'étude de la teneur du Projet de loi  
C-25, «Loi modifiant la Loi sur la  
stabilisation des prix agricoles»



WITNESS:  
(See back cover)

TÉMOIN:  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE, FISHERIES AND FORESTRY

The Honourable Jack Marshall, *Chairman*

The Honourable Herbert O. Sparrow, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

|                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| Bielish               | Phillips           |
| Hays                  | *Roblin (or Doody) |
| Le Moyne              | Sherwood           |
| *MacEachen (or Frith) | Sparrow            |
| Marshall              | Thériault          |
| McGrand               | Thompson           |
| Perrault              | Watt               |

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE  
L'AGRICULTURE, DES PÊCHES ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Jack Marshall

*Vice-président:* L'honorable Herbert O. Sparrow

et

Les honorables sénateurs:

|                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| Bielish               | Phillips           |
| Hays                  | *Roblin (ou Doody) |
| Le Moyne              | Sherwood           |
| *MacEachen (ou Frith) | Sparrow            |
| Marshall              | Thériault          |
| McGrand               | Thompson           |
| Perrault              | Watt               |

*\*Membres d'office*

(Quorum 4)



**ORDER OF REFERENCE**

Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Doody, seconded by the Honourable Senator Phillips:

That the Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry be authorized to examine and consider the subject-matter of the Bill C-25, intituled: "An Act to amend the Agricultural Stabilization Act", in advance of the said Bill coming before the Senate, or any matter relating thereto.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.

**ORDRE DE RENVOI**

Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Doody, appuyé par l'honorable sénateur Phillips,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts soit autorisé à étudier la teneur du Projet de loi C-25, intitulé: «Loi modifiant la Loi sur la stabilisation des prix agricoles», avant que ce projet de loi soit soumis au Sénat ou toute question s'y rattachant.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Le greffier du Sénat*

Charles A. Lussier

*Clerk of the Senate*

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 25, 1985  
(20)

*[Text]*

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11:06 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Jack Marshall, presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Le Moyne, Marshall, Phillips, Sherwood and Watt. (5)

*Other Senators present:* The Honourable Senators Argue and Olson. (2)

*In attendance:* Ms. Sally Rutherford, Research Officer, Research Branch, Library of Parliament; Ms. Raine Phythian, Administrative and Research Assistant of the Committee.

*Witness:**From the Department of Agriculture:*

Mr. A. E. Proulx, Secretary Manager, Agricultural Stabilization Board.

The Committee proceeded to the examination of the subject-matter of Bill C-25, intituled: "An Act to amend the Agricultural Stabilization Act".

Mr. Proulx made a slide presentation and answered questions.

At 12:34 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

Diane Deschamps

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 25 JUIN 1985  
(20)

*[Traduction]*

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 23 h 06 sous la présidence de l'honorable sénateur Jack Marshall (président).

*Membres du Comité présents:* Les honorables sénateurs Le Moyne, Marshall, Phillips, Sherwood et Watt. (5).

*Autres sénateurs présents:* Les honorables sénateurs Argue et Olson (2)

*Également présents:* M<sup>me</sup> Sally Rutherford, chargée de recherche, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement; M<sup>me</sup> Raine Phythian, aide administrative et attachée de recherche auprès du Comité.

*Témoin:**Du ministère de l'Agriculture:*

M. A. E. Proulx, gestionnaire/secrétaire, Office de stabilisation des prix agricoles.

Le Comité procède à l'étude de la teneur du projet de loi C-25 intitulé: «Loi modifiant la Loi sur la stabilisation des prix agricoles».

M. Proulx présente des diapositives et répond aux questions.

A 12 h 34, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, June 25, 1985

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, Fisheries and Forestry met this day at 11 a.m. to examine the subject matter of Bill C-25, to amend the Agricultural Stabilization Act.

**Senator Jack Marshall** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, today we will be considering the subject matter of Bill C-25, to amend the Agricultural Stabilization Act. We have with us this morning Mr. A. E. Proulx, Secretary Manager, Agricultural Stabilization Board, and Mrs. Stella Murgesco, Agricultural Advisor, Agricultural Stabilization Board.

As honourable senators will be aware, it is expected that Bill C-25 will be referred to the Senate before the summer recess and we are today commencing a pre-study of the bill pursuant to an order of reference from the Senate.

Mr. Proulx, do you have an opening statement?

**Mr. A. E. Proulx, Secretary Manager, Agricultural Stabilization Board:** I do not have an opening statement as such, Mr. Chairman. I do have a short slide presentation outlining what Bill C-25 is all about. Following the slide presentation, I shall be pleased to answer any questions honourable senators may have on any of the points raised in the slide presentation or on any points arising out of the briefing notes provided to honourable senators. I might say the briefing notes provided the committee are very good. In many ways, my presentation will be somewhat redundant.

The purpose of Bill C-25 is to amend the Agricultural Stabilization Act, a long-standing piece of legislation first passed as the Agricultural Stabilization Act in 1958 and amended in 1975 to bring its formula for support price calculations more in line with the economic realities that were occurring in the mid-1970s.

Bill C-25 has a number of principal points to it. The one that is most commonly heard of is that it provides a framework for providing bipartite or tripartite stabilization programs, meaning stabilization programs where there is agreement between the provinces, the producers and the federal government for the funding thereof.

To date, the federal Agricultural Stabilization Act has been fully federally funded, with the provinces getting into the game by providing stabilization programs directed more to regional development and effective agriculture on a national basis. In some instances, these programs are fully provincially funded and in some instances they are cost-shared with the producers.

The framework for bipartite or tripartite legislation is to bring the game on to a common playing field—a term you may have heard in some recent speeches. An agreement by the provinces and producers would displace provincial stabilization programs and provide for uniform national tripartite or three-way funded programs.

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 25 juin 1985

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, des pêches et des forêts se réunit aujourd'hui à 11 heures pour étudier le projet de loi C-25, «Loi modifiant la Loi sur la stabilisation des prix agricoles».

**Le sénateur Jack Marshall** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, nous étudions aujourd'hui le projet de loi C-25, Loi modifiant la Loi sur la stabilisation du prix agricole. Nous accueillons ce matin M. A. E. Proulx, Gestionnaire/secrétaire, Office de stabilisation des prix agricoles, et M<sup>me</sup> Stella Murgesco, conseillère agricole, de l'Office.

Comme les honorables sénateurs le savent, le projet de loi C-25 sera renvoyé au Sénat avant l'intersession d'été, et nous entreprenons aujourd'hui une étude préliminaire du projet de loi conformément à un ordre de renvoi du Sénat.

Monsieur Proulx, voulez-vous faire une déclaration préliminaire?

**M. A. E. Proulx, gestionnaire/secrétaire, Office de stabilisation des prix agricoles:** Je n'ai pas de déclaration préliminaire comme telle, monsieur le président. J'aimerais cependant présenter quelques diapositives pour expliquer l'objet du projet de loi C-25. Par la suite, je répondrai avec plaisir à toutes les questions au sujet des points soulevés dans la présentation des diapositives ou au sujet des notes d'information qui ont été remises aux honorables sénateurs. J'aimerais ajouter que les notes d'information à l'intention du comité sont très claires. Mon intervention sera donc quelque peu superflue.

Le projet de loi C-25 a pour but de modifier la Loi sur la stabilisation des prix agricoles. Cette dernière existe depuis longtemps. Adoptée à l'origine sous le titre de Loi sur la stabilisation des prix agricoles en 1958, elle a été modifiée en 1975, afin d'adapter davantage la formule de calcul des prix de soutien aux réalités économiques du milieu des années 70.

Le projet de loi C-25 comporte un certain nombre d'éléments importants. Celui dont on entend le plus parler prévoit un cadre pour l'établissement de programmes bipartites ou tripartites de stabilisation, c'est-à-dire des programmes de stabilisation dont le financement fait l'objet d'un accord entre les provinces, les producteurs et le gouvernement fédéral.

Jusqu'à maintenant, la Loi fédérale sur la stabilisation des prix agricoles a été entièrement financée par le gouvernement fédéral, et les provinces y ont participé en offrant des programmes de stabilisation axés plus directement sur le développement régional et l'efficacité de l'agriculture à l'échelle nationale. Dans certains cas, les programmes sont entièrement financés par les provinces; et dans d'autres, les frais sont partagés avec les producteurs.

L'objectif des accords bipartites et tripartites est de ramener tout le monde sur un terrain commun. Les accords entre les provinces et les producteurs remplaceraient les programmes provinciaux de stabilisation et permettraient l'établissement de programmes tripartites qui seraient uniformes dans tous les pays.



## [Text]

Bill C-25 also provides for a minor adjustment in the named commodities, these being cattle, hogs, sheep, industrial milk and cream, oats and barley grown outside the Canadian Wheat Board area, and corn, and soyabean. In respect of those commodities there are mandatory annual support prices prescribed.

We have been playing a little bit with the definition of "sheep," because from sheep we have two end products, the market lamb and wool. We propose to name both products because they are distinct commodities. Therefore, the word "sheep" will be replaced with the words "lamb" and "wool."

In the original 1958 version of the legislation, eastern wheat, or wheat grown outside the Canadian Wheat Board designated areas, was a named commodity. In 1975, it was deleted as a named commodity, under the provision that the Two-Price Wheat Act would provide adequate support. It did for a number of years, but for all intents and purposes it is not providing the kind of effective support that the wheat producers in eastern Canada were promised. Therefore, this bill simply renames eastern wheat. The item will not be "eastern wheat" as such; instead, we will have eastern winter and spring wheat, thereby covering the full classification. There are now more prevalent varieties of wheat grown for human consumption in eastern Canada than was the case back in 1958.

One of the major additions to the ability of this legislation will be to provide for different support periods. Prior to 1958, the government did have an Agricultural Prices Support Act, but there was no formula specified. Each time something had to be supported, there was a fist fight in establishing the level of support or the dollars therefor.

The 1958 legislation provided a fixed formula for the named commodities, that being 80 per cent of the 10-year average market return. While that might have been effective in 1959 and 1960, when prices were relatively level, in the period of high inflation—i.e., the late 1960s, early 1970s—a 10-year straight-line average just simply was not responsive. In 1975, the legislation was amended to provide for a fixed formula based on 90 per cent of the five-year average price, with some indexation in respect of the changes in the cost of production.

This is still not deemed to be totally effective for producers. In some areas, that kind of formula is fine; for other commodities, it does not provide the degree of responsiveness required to provide some reasonable support for agricultural production.

For example, in the beef industry there has been virtually nothing triggered under the ASA formula of 90 per cent of a five-year average, cost indexed, since the inception of the act.

There have been several periods of remarkably poor returns to the producers. We are suggesting that within Bill C-25 we would like to see the ability to provide different support periods for different commodities, and not only on an annual basis

## [Traduction]

Le projet de loi C-25 prévoit également une légère modification en ce qui concerne les produits dénommés, notamment les bovins, les porcs et les moutons, le lait et la crème de transformation, l'avoine et l'orge non produits dans la région désignée que définit la Loi sur la Commission canadienne du blé, le maïs et le soja. Des prix de soutien sont prescrits chaque année à l'égard de ces produits.

Nous avons modifié un peu la définition de «mouton» parce que nous en retirons deux produits, soit l'agneau et la laine. Nous proposons de nommer les deux, puisqu'il s'agit de deux produits distincts. Par conséquent, le mot «mouton» sera remplacé par «agneau» et «laine».

Le blé de l'Est, ou le blé à l'extérieur de la région désignée dans la Loi sur la Commission canadienne du blé était énuméré comme produit dans la version originale de la loi, adoptée en 1958. En 1975, il ne faisait plus partie des produits dénommés, étant donné que la Loi sur le double prix du blé devait être suffisante. Les dispositions de cette dernière ont suffi pendant un certain nombre d'années, mais à toutes fins utiles, elles n'offrent pas le soutien efficace qui avait été promis aux producteurs de blé de l'est canadien. Par conséquent, le blé de l'Est sera tout simplement ajouté à la liste des produits énumérés dans le projet de loi. Ce dernier ne sera pas désigné comme «blé de l'Est» mais plutôt comme blé de printemps et blé d'hiver de l'Est, qui regroupent toutes les catégories. On récolte maintenant des variétés plus courantes de blé destinées à la consommation humaine dans l'Est du Canada que ce n'était le cas en 1958.

L'une des principales améliorations du projet de loi est qu'il prévoit différentes périodes de soutien. Il existait une loi concernant le prix de soutien des produits agricoles avant 1958, mais aucune formule n'y était précisée. Chaque fois qu'il fallait soutenir le prix d'un produit, il fallait se battre pour fixer le niveau de soutien.

La loi de 1958 prévoyait une formule fixe pour les produits dénommés, soit 80 p. 100 de la moyenne du prix sur le marché sur une période de 10 ans. Même si cette formule était peut-être efficace en 1959 et en 1960, alors que les prix étaient relativement stables, une moyenne établie sur 10 ans n'était tout simplement pas acceptable vers la fin des années 60 et au début des années 70, alors que le taux d'inflation était élevé. En 1975, la loi a été modifiée afin de prévoir une formule fixe basée sur 90 p. 100 du prix moyen sur une période de cinq ans, avec une certaine formule d'indexation qui tenait compte de la variation des coûts de production.

Cette formule n'est toujours pas considérée comme étant entièrement efficace pour les producteurs. Elle convient à certains produits; pour d'autres, elle ne permet pas de soutenir de façon raisonnable la production agricole.

Par exemple, la formule de 90 p. 100 la moyenne de cinq ans avec indexation des coûts n'a pratiquement rien donné dans l'industrie du bœuf depuis l'adoption de la loi.

Les producteurs ont connu plusieurs périodes de profits remarquablement faibles. Il faudrait, à notre avis, prévoir dans le projet de loi C-25 différentes périodes de soutien pour divers produits, non seulement sur une base annuelle, mais également

*[Text]*

but on a quarterly basis, and perhaps a semi-annual basis. Six months is the traditional hog cycle. A quarterly program for cattle has been proposed and discussed with the cattle industry. Obviously, we would have to maintain annual programs for cow/calf production or sheep production, where the cycle is virtually an annual one.

We have also run across an interesting scenario with respect to the 1975 legislation. In August of last year we applied to the Department of Justice for a ruling respecting proposed regulations covering a sugar-beet price support program. As some of you may know, sugar-beets are grown in one year and processed in the fall, with the producers not receiving their money until perhaps as long as 24 months after having planted the crop. The time frame for calculating the support prices thereafter is quite substantial.

In 1984 we went about making the support price calculations and regulations for the 1982 crop. The Department of Justice passed the regulations, but in doing so they provided us with the legal opinion that we could no longer interpret the act to provide for retroactive stabilization.

That led to a serious conundrum, that being that, in many instances, apart from industrial milk and cream for which the support price is provided in advance, we were simply unable to provide the support price on a retroactive basis, and there have been no support programs now, literally, since August of 1984. Apart from the financial problems associated with the designation of crops, and what have you, there has been literally no support provided.

This bill will provide the ability to calculate, in no uncertain terms, support periods on a past, current, and future basis. We now have agreement from the Department of Justice that there is no equivocation on the interpretation of the wording that we are proposing to cover retroactive stabilization.

That is a very important provision of Bill C-25. It brings the current Agricultural Stabilization Act back into an operative framework.

The last amendment is simply to bring the Agricultural Stabilization Board employees under the Public Service Employment Act. This is to correct, basically, an anachronism in the legislation.

The staffing process for the Agricultural Stabilization Board is carried out pursuant to the original wording of the 1958 legislation. In 1958, as many of you may recall, even the most junior clerk was hired through the Civil Service Commission, and took literally a year to get on stream. Obviously for the Agricultural Stabilization Board at that time, a board which may need 150 people to make a payment program on a very immediate basis, we couldn't wait for a year in order that the staffing action could be carried out. As a result, a section was included in the legislation giving the board itself the authority to undertake the staffing process. However, with the Public Service Employment Act and the delegation of authority to departments, virtually the same authority that is required by the board exists. That being the case, it is only fair, to make

*[Traduction]*

sur une base trimestrielle, et peut-être même semi-annuelle. Le cycle traditionnel de production du porc est de six mois. Nous avons proposé un programme semestriel pour les bovins et nous en avons discuté avec les éleveurs de bovin. Il faudrait évidemment maintenir des programmes annuels pour la production de vaches et de veaux ou pour la production de moutons, où le cycle dure pratiquement un an.

Nous avons également relevé une situation intéressante en ce qui concerne la loi de 1975. En août dernier, nous avons demandé au ministère de la Justice de rendre une décision au sujet d'un projet de règlement concernant un programme de soutien du prix de la betterave à sucre. Comme certains d'entre vous le savent peut-être, la betterave à sucre est cultivée une année et transformée à l'automne, et les producteurs peuvent attendre jusqu'à 24 mois après avoir semé pour toucher leur argent. Il est assez long de calculer le prix de soutien, étant donné la période en cause.

En 1984, nous avons calculé le prix de soutien et élaboré le règlement pour la récolte de 1982. Le ministère de la Justice a adopté le règlement, mais nous a informé que nous ne pouvions plus prévoir la stabilisation rétroactive aux termes de la loi.

Cela a entraîné de graves conséquences, parce que dans de nombreux cas, mis à part le lait et la crème de transformation, où le prix de soutien est prévu à l'avance, nous étions tout simplement incapables de fixer un prix de soutien de façon rétroactive, et il n'existe partiellement aucun programme de soutien depuis août 1984. Mis à part les problèmes financiers que suppose la désignation des récoltes, et ainsi de suite, presque aucun soutien n'a été prévu.

Le projet de loi permettra de calculer sans ambiguïté les périodes de soutien passées, actuelles et futures. Le ministère de la Justice nous a assurés que le libellé que nous proposons en prévision des paiements de stabilisation rétroactifs ne peut prêter à équivoque.

C'est là une disposition très importante du projet de loi C-25. Elle permet d'appliquer à nouveau les dispositions de l'actuelle Loi sur la stabilisation des prix agricoles.

La dernière modification fait simplement tomber les employés de l'Office de stabilisation des prix agricoles sous le régime de la Loi sur l'emploi dans la Fonction publique, et ce, essentiellement pour corriger un anachronisme de la loi.

La dotation au sein de l'Office de stabilisation des prix agricoles s'effectue conformément aux dispositions énoncées dans la loi initiale de 1958. Comme bon nombre d'entre vous s'en souviendront peut-être, en 1958, même le plus petit fonctionnaire était embauché par l'entremise de la Commission du service civil et il fallait compter pratiquement un an avant son entrée en fonction. Évidemment, il arrivait parfois que l'Office de l'époque avait besoin de 150 personnes pour mettre sur pied de toute urgence un programme de paiements particulier; il ne pouvait donc se permettre d'attendre un an que la procédure de dotation soit menée à bien. Par conséquent, on a inclus dans la loi une disposition autorisant l'Office à entamer lui-même la procédure de dotation nécessaire. Toutefois, en raison de la Loi sur l'emploi dans la Fonction publique et de la délégation de pouvoirs aux ministères, l'Office a pratiquement les mêmes



## [Text]

this equitable, to put the ASA employees directly under the Public Service Employment Act.

That deals with the changes proposed in Bill C-25. Honourable senators will have heard a lot of talk about red meats. Bill C-25 provides for the enabling legislation to establish red meat plants.

The minister has made it very clear, however, that he is not going to establish a plan for a particular commodity unless he has the agreement of that commodity sector. We have been talking about proposed red meat plans with the beef, hog and sheep sectors of Canadian agriculture. The proposals in the enabling legislation covering red meats, and, in fact, any other commodity if the producers want to be covered under the Tripartite Stabilization Plan, are basically along these lines. The schemes would be national in scope, voluntary, and contributory. We would have the ability to provide different support periods—for example, quarterly for feeder cattle, slaughter cattle, hogs and sheep, an annual program for the cow-calf industry and, a most important factor, the ability to restrict support to the level of production required for domestic disappearance. This is not really an issue in the sheep or beef sector. We do not have a large net support market. In fact, we are about on balance in the cattle sector and we are major importers of sheep products.

In the hog sector we are a major exporter. As you gentlemen know, we are faced with a countervailing duty by the United States because of alleged subsidization of exporters. It is not true. While there are federal and provincial support programs for the hog industry, they were never directed toward the export market. The export market has developed as a result of a number of other factors—principally the exchange value of the American dollar, which gives the U.S. buyer an opportunity that he cannot resist, and the availability of animals in Canada as a result of a decrease in actual domestic slaughtering.

The programs we are talking about have the ability within this legislative framework to restrict the support to that level of production required for domestic disappearance. We are hoping to make these tripartite programs the exclusive support programs in the country and, thereby, end the process of balkanization and competing provincial resources being thrown at various sectors. It has been almost a treasury war among the provinces to establish their agricultural products. We also want to provide this tripartite program on an actuarially sound basis through premiums paid into a fund equally by the producers, the provinces and the federal government. The payouts would come from this fund as opposed to being on an as-required basis from the Consolidated Revenue Fund, as is the case with the current Agricultural Stabilization Act. We hope

## [Traduction]

pouvoirs. Par conséquent, il n'est que juste que les employés de l'Office tombent directement sous le régime de la Loi sur l'emploi dans la Fonction publique.

Voilà pour ce qui est des modifications proposées dans le projet de loi C-25. Cela dit, les honorables sénateurs auront sans doute beaucoup entendu parler des viandes rouges dernièrement. Le projet de loi C-25 contient des dispositions législatives habilitantes pour l'élaboration de plans concernant les viandes rouges.

Le ministre a toutefois dit très clairement qu'il n'élaborerait pas de plan pour un produit particulier à moins d'avoir l'assentiment du secteur compétent. Nous avons discuté des plans proposés à l'égard des viandes rouges avec les représentants des secteurs agricoles canadiens du bœuf, du porc et du mouton. Voici en gros à quoi se résument les dispositions de la législation habilitante touchant les viandes rouges et, en fait, tout autre produit pour lequel les producteurs veulent être protégés en vertu d'un plan de stabilisation tripartite. Le programme aura une portée nationale; les intéressés s'inscriront sur une base volontaire et devront verser une contribution financière. Les périodes de soutien pourront varier; ainsi, il pourra s'agir d'un programme trimestriel pour les bovins d'engraissement et de boucherie, le porc et le mouton, et d'un programme annuel pour l'industrie du veau. Il y a par ailleurs un autre aspect important: nous avons la possibilité de limiter le soutien consenti au niveau de production nécessaire pour la consommation intérieure. Cela ne pose pas vraiment de problème pour ce qui est du mouton ou du bœuf. Le marché net à soutenir n'est pas vaste. En fait, le secteur des bovins est à peu près stabilisé, et nous sommes de grands importateurs de produits du mouton.

En revanche, le Canada est un grand exportateur de porc. Comme vous le savez sans doute, sous prétexte que nous subventionnons nos exportateurs, les États-Unis nous ont imposé des droits compensateurs. Or, les allégations de nos voisins du Sud ne sont pas fondées. S'il existe des programmes fédéraux et provinciaux de soutien à l'égard de l'industrie du porc, ceux-ci n'ont jamais visé le secteur des exportations. L'expansion de notre marché d'exportation résulte de la combinaison d'un certain nombre d'autres facteurs—elle s'explique surtout par le taux de change très avantageux pour l'acheteur américain et par le nombre d'animaux maintenant disponibles au Canada par suite d'une diminution du nombre de bêtes abattues au pays.

Les programmes dont il est ici question nous permettent, aux termes de la loi, de limiter le soutien au niveau de production nécessaire à la consommation intérieure. Nous espérons que ces programmes tripartites deviendront les seuls programmes de soutien en vigueur au Canada; nous pourrions ainsi mettre un terme au processus de balkanisation et à l'injection concurrentielle de ressources provinciales dans les différents secteurs, les provinces s'étant presque livrées une guerre financière pour établir leurs produits agricoles. Cela dit, nous voulons que le programme tripartite repose sur une base actuarielle solide, grâce à des primes égales versées par les producteurs, les provinces et le gouvernement fédéral. Les sommes déboursées proviendraient du fonds ainsi constitué plutôt que d'être puisées au besoin dans le Fonds du revenu



*[Text]*

to establish this program on a 10-year basis with a five-year review.

For the implementation of tripartite stabilization, we obviously need the adoption of the legislation. However, the adoption of the legislation, as the minister has pointed out often, does not provide for tripartite stabilization programs. There must be agreement with the provincial governments and producer groups. The process of establishing those agreements will be long and involved, but that is the next step. After that, we propose to register interested producers and end the current statutory obligations of the Agriculture Stabilization Act on the commodities covered by such agreements. If such agreements do not develop, there can be no cessation of the existing statutory obligations. It is hoped that the negotiation of a federal-provincial agreement will bring to an end the competing provincial stabilization programs.

The House of Commons committee on agriculture adopted an amendment that which will allow us to work more effectively toward this goal. The original provision of Bill C-25 included a prohibition of so-called top-loading. As they say, it is nice work if you can get it. However, it is difficult to get agreement on the definition of top-loading, let alone effectively preclude support to sectors within agriculture on which there is no provincial agreement.

We have had difficulty in reconciling the various views of the producers and the provinces. This amendment turns the process around. Instead of putting the onus on the minister to prohibit top-loading, the onus is now on the provinces to prove to the minister that the retention of assistance for a particular commodity would not give their producers a financial advantage over other producers in other provinces and would not be an incentive to overproduce that particular commodity. This is a key amendment.

Two other minor amendments were made. The first one changed the wording of "must restrict support to domestic disappearance" to "may restrict support to domestic disappearance." For hogs the "may" will remain imperative but for commodities such as eastern wheat, it would have been illogical to restrict support on a tripartite basis to domestic disappearance when some 65 per cent of eastern wheat, such as Ontario soft wheat, is exported. It would have been unfair vis-à-vis the Western Grain Stabilization Act where there is no prohibition against support for exported grains since virtually 85 per cent of the grains are exported. A third change made in committee provides for, in effect, tripartite administration of the stabilization programs as opposed to unilateral federal administration. This request was made by the provinces and the producers, and it was pretty hard to deny since the provinces and the producers will each contribute one-third of the funds of the program.

*[Traduction]*

consolidé, comme c'est le cas en vertu de l'actuelle Loi sur la stabilisation des prix agricoles. Nous espérons établir ce programme sur une période de 10 ans et effectuer une révision tous les cinq ans.

Pour mettre en œuvre le programme de stabilisation tripartite, il faut absolument que le projet de loi soit adopté. Toutefois, comme le ministre l'a indiqué à maintes reprises, l'adoption du projet de loi n'entraîne pas automatiquement l'établissement des programmes de stabilisation tripartite. Un accord doit être conclu à cette fin avec les gouvernements provinciaux et les groupes de producteurs. L'élaboration de ces accords sera un processus long et compliqué, mais c'est là la prochaine étape. Nous proposons d'inscrire ensuite les producteurs intéressés et de mettre un terme aux obligations prévues aux termes de l'actuelle Loi sur la stabilisation des prix agricoles et qui concernent les produits visés par les accords en question. Si aucun accord n'est conclu, il est impossible de se dégager des obligations prévues aux termes de la loi actuellement en vigueur. Nous espérons que la négociation d'un accord fédéral-provincial permettra de mettre un terme aux programmes de stabilisation provinciaux concurrentiels.

Le Comité de l'agriculture de la Chambre des communes a adopté un amendement qui nous facilitera la tâche à ce chapitre. La première version du projet de loi C-25 comportait une disposition qui interdisait ce que l'on appelle communément la surproduction. C'est très bien, si on peut l'interdire. Toutefois, il est difficile de s'entendre sur la définition du mot «surproduction», et il est encore plus compliqué d'empêcher efficacement le soutien des secteurs agricoles non visés par un accord conclu avec une province.

Nous avons eu de la difficulté à concilier les vues des producteurs et des provinces. Cet amendement inverse le processus. Ce n'est plus le ministre qui a la charge d'interdire la surproduction; désormais, c'est la province qui doit prouver au ministre que le maintien d'une aide à l'égard d'un produit particulier ne confère pas à ses producteurs un avantage financier par rapport à leurs homologues des autres provinces et n'encourage pas la surproduction du produit en question. C'est là un amendement clé.

Deux autres amendements mineurs ont été apportés. Le premier remplace «doit» par «peut» pour ce qui est de restreindre le soutien à la consommation intérieure. Dans le cas du porc, le mot «peut» conservera son caractère impératif, mais pour les produits comme le blé de l'est, il aurait été illogique de restreindre le soutien tripartite à la consommation intérieure alors que quelque 65 p. 100 du blé de l'Est, comme le blé tendre de l'Ontario, sont exportés. Cela aurait été injuste en regard de la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest, loi qui n'interdit pas le soutien du grain exporté étant donné qu'environ 85 p. 100 de ce grain est destiné à l'exportation. Les membres du comité ont adopté un troisième amendement qui prévoit une administration tripartite des programmes de stabilisation plutôt qu'une administration fédérale unilatérale. Cet amendement a été apporté à la demande des provinces et des producteurs, et il était difficile d'y opposer un refus puisque les provinces et les producteurs fourniront les deux tiers des fonds du programme.

## [Text]

The next point may require some amending. We have been hoping with the early passage of the legislation to provide, in effect, the red meats programs on a retroactive basis. The minister has already suggested that it would be inappropriate to force a tripartite program on to hog producers when they have yet to come to a conclusive consensus on which direction they wish the industry to go in. We may have to work with the provinces to achieve the dates you see on the screen. October for the cattle industry would be a starting point, and perhaps January 1 for the other commodities and April 1 for the hog industry, if there is some agreement on which process they would like to follow.

We get into a continuous argument on why there is a single level of support across the country. I am sure you have heard that we have to have these programs on a regional basis. We have to be able to recognize differences in regional costs of production. The fact of the matter is that all producers respond to a single-cost price squeeze. There may be variations thereof, but those variations are as great within provinces as they are between provinces. Within Saskatchewan, it probably is quite easy to find variations in the cost of cow-calf production as great as they are between Ontario and Alberta.

Basically, producers respond to the same market responses and are being inflicted with the same cost increases. Therefore, the act is intended not to provide a cure-all or to establish a method of reconciling cost of production differences or market differences between provinces, but to provide all producers on a competitive basis the same protection against basically the same-cost price squeeze.

The plan is intended to be basically neutral in terms of decisions on the location of production, on the market access and on the methods of production chosen by producers. It is not intended to reconcile the comparative advantage of one section that Canada enjoys over another in agricultural production. In fact, we support the use of "comparative advantage" in decisions on the allocation of resources for agricultural production, so that we have production in Canada in those areas best equipped to support that particular industry on a competitive basis, since a great proportion of our agricultural production must be sold in the competitive international marketplace.

With respect to program guarantees, the same benefits will be available throughout Canada to all producers who are participants in the program. There is the same support level per unit of production. There is the single payout trigger and the definition of production on a national market and of production areas.

As I suggested, the tripartite proposals include the provision of payments from a fund established by contributions by the producers, the provinces and the federal government. This fund would be interest bearing, and, if it started in a bad year or had to be drawing some Consolidated Revenue Funds to support the payouts required on an actuarially sound basis, the fund would charge interest against those drawings from the CRF.

## [Traduction]

Il faudra peut-être apporter des amendements à un autre chapitre. Nous espérons établir des programmes rétroactifs à l'égard des viandes rouges si le projet de loi est adopté prochainement. Le ministre a déjà indiqué qu'il serait ridicule d'imposer un programme tripartite aux producteurs de porc alors que ceux-ci n'en sont pas encore arrivés à un consensus sur l'orientation à donner à leur industrie. Il faudra peut-être négocier avec les provinces pour faire accepter les dates que vous voyez sur le tableau. Le mois d'octobre pourrait être le point de départ pour l'industrie des bovins, le 1<sup>er</sup> janvier pour les autres produits, et le 1<sup>er</sup> avril pour l'industrie du porc, si ses membres s'entendent sur la ligne de conduite à suivre.

On se demande toujours pourquoi il n'y a qu'un seul niveau de soutien des prix dans tout le pays. Je suis sûr que vous avez entendu dire que nous devons établir ces programmes à l'échelle régionale, que nous devons pouvoir tenir compte des différences dans les coûts de production d'une région à l'autre. Le fait est que tous les producteurs réagissent à une seule compression coût/prix. Il peut y avoir des variations, mais elles sont aussi grandes à l'intérieur des provinces que d'une province à l'autre. En Saskatchewan, il est probablement très facile de trouver des variations, aussi élevées des coûts de production des éleveurs-naisseurs que celles qui existent entre l'Ontario et l'Alberta.

Essentiellement, les producteurs ont affaire au même marché et subissent les mêmes augmentations de prix. Par conséquent, la loi vise non pas à offrir une panacée ou à établir une méthode destinée à concilier les différences entre les coûts de production ou entre les marchés provinciaux, mais à assurer à tous les producteurs concurrents la même protection contre essentiellement la même compression coût/prix.

Le plan ne se prononce pas au sujet des décisions quant au lieu de production, à l'accès au marché et aux méthodes de production choisies par les producteurs. Il ne cherche pas à équilibrer l'avantage comparatif dont bénéficie une région du Canada par rapport à une autre dans le domaine de la production agricole. En fait, nous appuyons cet avantage quand il s'agit de décisions touchant l'affectation des ressources nécessaires à la production agricole pour que celle-ci soit encouragée dans les régions les mieux équipées pour la soutenir sur une base concurrentielle, étant donné qu'une bonne partie de nos produits agricoles doivent faire face à la concurrence sur le marché international.

Pour ce qui est des garanties du programme, les mêmes avantages seront mis à la disposition de tous les producteurs qui y participent. Le soutien offert est le même par unité de production. Il y a au départ un seul paiement et la définition de production sur le marché national et de secteurs de production est donnée.

Comme je l'ai indiqué, les accords tripartites proposés prévoient des paiements provenant d'un fonds établi à l'aide des contributions des producteurs des provinces et du gouvernement fédéral. Ce fonds porterait intérêt et s'il était établi une mauvaise année ou s'il fallait puiser dans le Fonds du revenu consolidé pour effectuer les paiements basés sur des études actuarielles, l'intérêt serait porté au débit des retraits du FRC.



*[Text]*

To date, we have had a number of proposals discussed with the red meat sector. I will not bore you with the details of those but will go through them quickly. You have all been provided a pamphlet containing the details on the actual calculations. If there are questions on that material, I will be prepared to talk to you a little later rather than drag you through it all now. Suffice it to say that for the cow-calf sector of the beef industry we are proposing to establish a support price based on an indexed moving average. That indexed moving average would be a ten year national average but reflecting an index for inflation which brings it to, in effect, a long-term decision-making process for the industry but in current dollars. It is deemed to be the most effective way of providing support for the cow-calf industry given the characteristics of that industry itself.

The following slide shows an example of the cow-calf payout.

As you can see, the index moving average is not intended to provide a lucrative level of support to the industry but would act as a safety net for those periods when prices fall below the support level. You can see that there were two major periods when this occurred.

For the background sector of the cattle industry, a support program based on a guarantee of margin is deemed to be the most effective process because it is margin that producers are taking a risk against. In this instance we are proposing to have a support price which covers cash cost plus 95 per cent of the average margin for the same quarter for the previous five years. Margin by definition is the difference between the average market price and the average cash cost.

Support price again is not intended to mask the realities of the marketplace. If there are major increases in production indicated as a result of the demands from the marketplace they should not be covered or masked by inappropriate support programs. Major decreases are indicated. These also should parallel. The market price and support price fall fairly closely but, as you can see in periods of depressed prices, do provide substantial support for the cattle industry.

With respect to the slaughter cattle itself, the margin again is the key indicator. The proposal is to provide support price based on guaranteed margin of cash cost plus 50 per cent of the average margin during the same quarter of the previous five years. If you ask why it should be 95 per cent versus the other part of the beef sector, my answer is that this is what has been agreed upon with the industry and we are responding to what they have indicated is the level of support they wish to have.

The next slide shows a calculation example and how the graph responds. Again, you must not mask the market signals given to producers.

With respect to hogs we are also proposing a margin program based on 95 per cent of the average margin, but as I suggested to you earlier the industry itself has not come to a conclusive consensus on what it wants to do. The minister

*[Traduction]*

Jusqu'à maintenant, nous avons discuté d'un bon nombre de propositions avec le secteur des producteurs de viande rouge. Pour ne pas vous ennuyer, je n'entrerai pas dans les détails, mais je vous en donnerai un bref aperçu. Je sais que vous avez tous reçu une brochure qui donne le détail des calculs. Si vous avez des questions à ce sujet, je suis prêt à en parler un peu plus tard, mais je ne tiens pas à vous les faire subir maintenant. Il suffit de dire que dans le secteur des éleveurs-naisseurs, nous proposons d'établir un prix de soutien basé sur une moyenne mobile indexée. Il s'agit d'une moyenne nationale de 10 ans indexée en fonction de l'inflation, c'est-à-dire que le prix serait fixé à long terme mais en dollars courants. On a jugé que c'était la façon la plus efficace de subventionner le secteur des éleveurs-naisseurs, compte tenu des caractéristiques de cette industrie.

La diapositive suivante donne un exemple des sommes déboursées dans ce secteur.

Comme vous pouvez le constater, la moyenne mobile indexée n'est pas prévue pour permettre à l'industrie de réaliser des profits, mais elle servirait de filet de sécurité dans les périodes où les prix tombent au-dessous du niveau de la subvention. Vous pouvez constater qu'il y a deux grandes périodes où cela s'est produit.

Pour le secteur de base de l'industrie du bétail, un programme de subvention, basé sur une garantie de la marge des producteurs, est considéré comme le moyen le plus efficace, parce que c'est par rapport à cette marge que les producteurs prennent un risque. Dans ce cas, nous proposons un prix de soutien égal au coût en espèces plus 95 p. 100 de la marge moyenne pour le même trimestre des cinq dernières années. La marge, par définition, est la différence entre le prix moyen du marché et le coût moyen.

Encore une fois, le prix de soutien ne doit pas dissimuler la réalité du marché. Si des augmentations importantes de la production résultent de la demande sur le marché, elles ne doivent pas être couvertes ou masquées par des programmes de subvention mal choisis. Les baisses importantes sont indiquées. Elles doivent suivre elles aussi. Le prix du marché et le prix de soutien tombent à des niveaux qui se rapprochent, mais, comme vous pouvez le constater, quand les prix baissent, les subventions soutiennent fermement l'industrie du bétail.

Pour ce qui est du bétail de boucherie, la marge est encore une fois le principal indicateur. Nous proposons un prix de soutien basé sur une marge garantie égale au coût en espèces plus 50 p. 100 de la marge moyenne pour le même trimestre des cinq dernières années. Si vous me demandez pourquoi 95 p. 100 par rapport au reste du secteur du bœuf, je vous répondrai que c'est ce qui a été convenu avec l'industrie et que nous leur offrons l'aide qu'ils désirent.

La prochaine diapositive fournit un exemple de calcul et le graphique correspondant. Encore une fois, il ne faut pas camoufler les indicateurs du marché aux producteurs.

Pour ce qui est des porcs, nous proposons aussi un programme de marge s'établissant à 95 p. 100 de la marge moyenne, mais comme je vous l'ai laissé entendre plus tôt, l'industrie n'a pas réussi à s'étendre sur ce qu'elle voulait. Le



[Text]

suggested that it would be better to postpone the program for the hog industry until they were sure of the direction they wanted to go.

There is another example of the calculation, which is indicated in your material fairly readily. This graph clearly shows the nature of the hog cycle, the long-term hog price cycle and basically the six months variation. That is why a quarterly program would be most effective here. You can see that, over recent years if we had had a program of this nature there would have been substantial payouts triggered to assist the hog industry for periods which were very depressed.

With reference to the lamb industry, it is really not crucial to Canada's agriculture in terms of total production but is a very important part to those people involved. The proposal here is a 95 per cent indexed moving average price by quarter, where the indexed moving average is the national average price of A and B lambs plus a composite index which more accurately reflects the cost changes incurred by lamb producers vis-à-vis the general inflationary index.

The next slide shows an example of the payout and you can see again how there are periods when the program would have been of substantial assistance to lamb producers in Canada.

Thank you, Mr. Chairman. I hope I have not bored you too much with that quick presentation. Bill C-25 with the amendments, with any luck, should be in front of the House of Commons now. We think it provides a good basis for the next step, which is discussion with the provinces on tripartite stabilization, and also corrects the anomalies in the existing legislation where tripartite has not been the mode. It should provide, in general, a more flexible, effective method of providing support for agricultural producers in Canada and should be a vehicle for entertaining discussions with the provinces to get away from some of the provincial programs that are balkanizing production throughout the country at this time.

I am now prepared to answer any questions you may have.

**Senator Olson:** I am not sure the witnesses who are appearing before us today are the most appropriate ones to answer our questions, but, nevertheless, I will try.

I would like to know what progress will be made by passage of this bill vis-à-vis where the negotiation was prior to the passage of the bill. If I understand it correctly, the amendments accepted last week in the House of Commons committee allow for the continuation of the provincial programs which some people call "topping up" or something else. Subsidizations are paid out of the provincial treasuries to several sectors, particularly in the red meat sector, to the beef producers, cow-calf producers in some provinces, and to the feedlot producers in other provinces. There are also subsidization payments in one form or another to the hog industry, and so on.

What will they now be negotiating that they have not been negotiating for five years? What does the bill add to the process? I don't understand what it is good for.

[Traduction]

ministre a indiqué qu'il vaudrait mieux remettre le programme de l'industrie du porc à plus tard jusqu'à ce qu'elle se soit décidée sur l'orientation à prendre.

Il y a un autre exemple de calculs faciles à consulter dans la documentation que vous avez en main. Le graphique en question indique clairement la nature du cycle du porc, le cycle long du prix du porc et la variation tous les six mois. Les chiffres indiquent pourquoi un programme trimestriel conviendrait beaucoup mieux dans ce cas. Vous pouvez constater que si nous avions eu un programme de ce genre ces dernières années, l'industrie du porc aurait reçu des sommes considérables pour passer les périodes de crise.

Pour ce qui est de l'industrie de l'agneau, elle n'occupe pas une place très importante par rapport à l'ensemble de la production agricole du Canada, mais elle est très importante pour ceux qui en vivent. Dans ce cas, nous proposons un prix moyen mobile indexé à 95 p. 100 pour chaque trimestre où la moyenne mobile indexée est égale au prix moyen national des agneaux des catégories A et B plus un indice composé qui reflète plus exactement la fluctuation des coûts subie par les producteurs d'agneau par rapport à l'indice d'inflation général.

La diapositive suivante donne un exemple des sommes déboursées, et vous pouvez constater qu'il y a des périodes où le programme aurait été très utile aux producteurs d'agneau du Canada.

Merci, monsieur le président. J'espère que mon bref exposé ne vous aura pas trop ennuyé. Le projet de loi C-25, et ses amendements, devrait, si tout va bien, être déposé maintenant à la Chambre des communes. Nous pensons que le projet de loi est un bon point de départ pour la prochaine étape, c'est-à-dire la discussion avec les provinces de la stabilisation tripartite, et qu'il corrige les lacunes de la loi actuelle qui ne prévoit pas d'accord tripartite. Il devrait offrir, en général, un moyen plus souple et plus efficace de venir en aide aux producteurs agricoles du Canada et devrait permettre de tenir des discussions avec les provinces en vue de se défaire de certains programmes provinciaux qui, à l'heure actuelle, balkanisent la production dans tout le pays.

Je suis maintenant prêt à répondre aux questions que vous voudrez bien me poser.

**Le sénateur Olson:** Je ne suis pas sûr que les témoins que nous recevons aujourd'hui sont les plus désignés pour répondre à nos questions, mais, quoi qu'il en soit, je vais essayer.

J'aimerais savoir si l'adoption de ce projet de loi fera avancer les négociations entreprises auparavant. Si j'ai bien compris, les amendements acceptés la semaine dernière par le comité de la Chambre des communes permettent le maintien des programmes provinciaux que certains qualifient de sur-assistance. Les subventions sont versées par les Trésors provinciaux à plusieurs secteurs, en particulier aux producteurs de viande rouge et de viande bovine, aux éleveurs-naisseurs de certaines provinces et aux engraisseurs dans d'autres. Il y a aussi des subventions versées sous une forme ou une autre à l'industrie porcine, etc.

Abordera-t-on d'autres sujets qui n'ont pas été négociés au cours des cinq dernières années? Qu'est-ce que le projet de loi vient ajouter? Je ne comprends pas sa raison d'être.

*[Text]*

**Mr. Proulx:** The other amendments to the bill are most important to have some support for agriculture on an effective basis, but the tripartite provisions of the legislation are enabling legislation only, and, until there is agreement with the provinces, they would not be invoked.

With respect to where things are at, four provinces have already agreed that they wish to proceed with tripartite stabilization, and they represent the greater proportion of red meat production in Canada.

The provincial government of Quebec, which province is one of the largest hog producers, has not made any statement for or against this bill. I suspect that this is deliberate. Those who represent some 70 per cent of the hog production in the province insist that tripartite stabilization is the vehicle they want to pursue. Unfortunately, the hogs in that province do not vote, so the group, which represents 70 per cent of the producers in the province, are trying to hold tight to a scenario that might provide for them, down the road, supply management.

**Senator Olson:** They are more concerned with something being taken away in exchange for the promise that something else might come.

**Mr. Proulx:** It is hard to deny that. When someone offers you \$24 per hog in addition to your market price, you are going to be looking very carefully at the fellow who will offer you only \$9.

However, we cannot offer \$24 per hog to all hog producers in Canada. We are rapidly reaching the point where factors other than simple provincial desires will have to be considered, and they will dictate the course of this industry in the future. This legislation at least has in place a vehicle that they can pursue.

**Senator Olson:** Let me ask you more specifically about the beef section. You say there are four provinces that are ready to proceed with a tripartite stabilization program now. Which ones are they?

**Mr. Proulx:** Alberta, Saskatchewan, Manitoba and Ontario.

**Senator Olson:** Is Saskatchewan willing to drop its support program in exchange for what they might get out of tripartite stabilization legislation?

**Mr. Proulx:** My answer to that is a qualified yes. The reason it is qualified is that you will never get a politician in Saskatchewan telling producers what they are going to do.

**Senator Olson:** That sounds like Saskatchewan.

**Mr. Proulx:** They have another problem, in that producers are not exactly un-astute. They know there is a major financial deficit in those beef plants in the province. They know they cannot continue taking money from the provincial treasury under that guise for very long before an abrupt end comes, and they want to have something in hand when that happens. It is a mutually-beneficial goal, but you will never get the two parties to stand up in a public forum and say that that is the case.

*[Traduction]*

**M. Proulx:** Les autres amendements au projet de loi sont des plus importants pour venir efficacement en aide à l'agriculture, mais les dispositions sur les accords tripartites ne sont que des dispositions habilitantes, et tant qu'il n'y aura pas d'accord avec les provinces, elles ne seront pas invoquées.

Pour ce qui est de la situation à l'heure actuelle; quatre provinces ont déjà indiqué qu'elles souhaitaient une stabilisation tripartite et elles représentent la plus forte proportion de la production de viande rouge au Canada.

Le gouvernement du Québec, province qui réunit les principaux producteurs de porc, ne s'est pas encore prononcé pour ou contre le projet de loi et je soupçonne que c'est délibéré. Ceux qui représentent quelque 70 p. 100 de la production de porcs dans la province soulignent que la stabilisation tripartite est la voie qu'ils veulent adopter. Malheureusement, les porcs de cette province n'ont pas le droit de vote et le groupe, qui représente 70 p. 100 des producteurs québécois, tente de s'accrocher à un scénario qui pourrait, en fin de compte, leur assurer la gestion de la demande.

**Le sénateur Olson:** Ils s'inquiètent davantage de ce qu'ils pourraient perdre en échange des promesses qui leur sont faites.

**M. Proulx:** Il est difficile de prétendre le contraire. Si on vous offrait 24 \$ par porc en sus du prix du marché, vous examinerez sérieusement celui qui ne vous en offre que 9.

Cependant, nous ne pouvons offrir 24 \$ le porc à tous les producteurs du Canada. Nous en arrivons rapidement à un point où il faudra tenir compte d'autres facteurs que les vœux des provinces et ceux-ci dicteront l'évolution de l'industrie. Du moins, ce projet de loi met en place un mécanisme dont elles pourront se servir.

**Le sénateur Olson:** Permettez-moi de vous poser une question plus précise au sujet du secteur du bœuf. Vous affirmez qu'il y a quatre provinces qui sont prêtes à adopter dès maintenant un programme de stabilisation tripartite. Quelles sont-elles?

**M. Proulx:** L'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba et l'Ontario.

**Le sénateur Olson:** La Saskatchewan est-elle prête à abandonner son programme de subvention en échange de ce que pourrait lui offrir des accords de stabilisation tripartite?

**M. Proulx:** Je vous répondrais que oui, mais avec réserve parce qu'aucun homme politique de la Saskatchewan ne pourra jamais dire quoi faire aux producteurs.

**Le sénateur Olson:** C'est bien la Saskatchewan.

**M. Proulx:** Le problème dans cette province est que les producteurs ne manquent pas d'astuce. Ils savent que le déficit des usines de conditionnement du bœuf est élevé. Ils savent que les subventions provinciales tirent à leur fin et ils veulent avoir des garanties avant qu'elles ne cessent. C'est un objectif avantageux pour les deux parties, mais personne ne l'avouera jamais publiquement.



[Text]

**Senator Olson:** You mentioned Alberta, Saskatchewan, Manitoba and Ontario?

**Mr. Proulx:** Yes.

**Senator Olson:** As I understand it, British Columbia has a more generous or lucrative program for the cow-calf sector of the beef industry. How would Alberta, in particular, and Saskatchewan live alongside that more lucrative program? Would it be any different from the present situation? I do not see how the administration is going to work.

**Mr. Proulx:** There is no question that there would have to be some negotiation. The fact of the matter with respect to B.C. is roughly the same as it is for Saskatchewan. The cost of the B.C. income assurance program is disproportionate to the provincial resources available for the general province. People know that, but they are not going to stand up and lead the parade to cancel that program; otherwise, they would be looking at new officials and government very quickly and, I suspect, new politicians.

Once the bill is passed, I have a deep feeling that you will find a number of provinces holding their hands up and saying, "We have been forced to join. It is the federal government's fault, but there is no other game in town now, and, yes, we are going to have to quit the provincial programs. It was not our doing; it is the federal government's doing." You will have more provinces coming in, particularly from the maritime area, than presently are prepared to put their hands up. I really cannot blame them for taking that position since it is the only logical one to take.

**Senator Olson:** I think the witness has succeeded in confirming my greatest fears about what this bill is going to do, and that is virtually nothing in setting a new stage for negotiating an agreement which will treat producers all over the country essentially equally and on a uniform basis.

Under this bill, will it be discretionary to end a provincial program before entering into a national tripartite one? I think the timing is absolutely vital if you are talking about politicians being interested. They want to know on behalf of the people that they represent that the tripartite agreement is going to have a higher net benefit to the producers than the ones they are phasing out. If they are not going to get that, they are obviously not going to agree to it. Is this spelled out in the bill? What do you envisage will happen so that assurance is given prior to an agreement being reached?

**Mr. Proulx:** As you suggest, it is not in the bill directly. It is intended to have a phase-out period for provincial programs. In some instances, there are contractual obligations outstanding between producers and provincial governments which will have to be reconciled. Many of the provincial pieces of legislation covering the stabilization programs contain provisions for transition in case a federal program is offered. They were very careful to ensure that they did not get themselves boxed in in too many different ways. The phase-in period is not specified. The minister has made it clear, as the provincial ministers have made it clear to him, that some flexibility is required. It is

[Traduction]

**Le sénateur Olson:** Vous avez cité l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba et l'Ontario?

**M. Proulx:** Oui.

**Le sénateur Olson:** Si j'ai bien compris, la Colombie-Britannique offre un programme plus généreux au secteur des éleveurs-naisseurs. Comment l'Alberta, plus particulièrement, et la Saskatchewan réagiront-elles si leur voisin offre un programme plus avantageux? Quelle serait la différence avec la situation actuelle? Je ne vois pas comment on pourrait l'appliquer.

**M. Proulx:** Il est entendu qu'il faudra négocier. Le cas de la Colombie-Britannique ressemble en gros à celui de la Saskatchewan. Le coût du programme de revenu garanti de la Colombie-Britannique est disproportionné par rapport aux ressources dont la province dispose. On le sait, mais on ne veut pas prendre l'initiative de le supprimer; sinon il faudrait changer les fonctionnaires et le gouvernement très rapidement et, j'imagine, aussi les politiciens.

Une fois que le projet de loi sera adopté, je suis convaincu qu'un bon nombre de provinces prétendront qu'elles ont été forcées d'accepter le programme. Elles en rejeteront la responsabilité sur le gouvernement fédéral, disant qu'elles n'ont pas en le choix et qu'il faudra abandonner les programmes provinciaux, qu'elles n'y sont pour rien et que tout vient du gouvernement fédéral. Un plus grand nombre de provinces, qu'à l'heure actuelle, en particulier celles des Maritimes, seront prêtes à contester la loi. Je ne peux pas vraiment les en blâmer parce que c'est la seule position logique à prendre.

**Le sénateur Olson:** Je pense que le témoin a réussi à confirmer mes plus grandes craintes, à savoir que le projet de loi ne fera pratiquement rien pour permettre de négocier un accord où les producteurs seront tous traités de façon égale et uniforme.

Conformément à ce projet de loi, les provinces auront-elles le choix de mettre fin à leur programme avant d'adopter un programme tripartite national? Je pense que le moment est vital pour les hommes politiques. Ils veulent savoir, au nom de la population qu'ils représentent, si l'accord tripartite avantagera davantage les producteurs que les accords qu'ils suppriment progressivement. Dans le négative, il est évident qu'ils n'y donneront pas leur assentiment. Est-ce indiqué en toutes lettres dans le projet de loi? À votre avis, que faudrait-il faire pour que cette assurance soit donnée avant qu'un accord soit conclu?

**M. Proulx:** Comme vous le suggérez, ce n'est pas inscrit expressément dans le projet de loi. Il doit y avoir une période de retrait progressif des programmes provinciaux. Dans certains cas, il faudra régler les obligations contractuelles non honorées entre les producteurs et les gouvernements provinciaux. Bien des mesures législatives provinciales concernant les programmes de stabilisation prévoient des dispositions transitoires dans le cas où un programme fédéral serait offert. Ils ont pris soin de ne pas se trouver coincés. La période de mise en place progressive n'est pas précisée. Le ministre a indiqué clairement, après mise en garde des ministres provinciaux, qu'il



[Text]

therefore not for me to suggest a specific period. It is going to take a little doing, as you say.

**Senator Olson:** Mr. Chairman, I will leave it at that. What is becoming more clear is that there is a possibility that the passage of this bill, and some negotiation in pursuit of what it claims to do, will exacerbate rather than assist the process that has been going on now for probably six or seven years in an effort to put in place in Canada a red meat stabilization program that does not discriminate in terms of net benefits as between producers in one province and those in another.

Probably now there will be an intensified campaign by some provinces to raise the benefits for their producers, thereby enhancing their negotiating position in terms of regional considerations that were not spelled out in detail but were only briefly referred to.

The Province of Alberta, for example, has refrained from getting into any of these programs, with one or two exceptions. Given the surplus/deficit position of Alberta's treasury, it probably can afford a more lucrative program than can some of the other provinces. I think we are heading into that. Therefore, I do not have any great enthusiasm for this bill.

**Mr. Proulx:** Let me just make one comment in response. One of the things we are reacting to is what almost amounts to a threat by the provinces, if we do not get the bill through and programs in place, to put lucrative programs in place. I am speaking now of the provinces of Ontario and Alberta. So it is sort of the other way around, sir. They are literally threatening to implement programs forthwith.

**Senator Olson:** That is right, but they expected Bill C-25 to come through without top-loading provisions. With that in there, I have heard them say that it is worse now than before they started, with the result that they are probably going to move even more quickly to put these programs into place.

**Mr. Proulx:** Well, we will have to wait and see.

**The Chairman:** Senator Phillips, please.

**Senator Phillips:** Thank you, Mr. Chairman. Senator Olson asked questions concerning the number of provinces in favour of the legislation and those that find it unsatisfactory. I have some confusion in my mind as to how you establish a national average with the various factors you are taking into consideration. For example, how can you establish a national average with British Columbia and Ontario operating outside a specific program? That, to my mind, is rather confusing, and I should like to have an explanation of it.

**Mr. Proulx:** Through you, Mr. Chairman, the averages are going to be calculated, where required, on the basis of weighted national averages. If 70 per cent of the production comes out at \$10 from the province of Ontario and 30 per cent at \$1.50 out of B.C., we would perform the calculations to come up with the weighted average. We might have, as the average, something in the order of \$1.10 as the national

[Traduction]

fallait faire preuve de souplesse. Il ne m'appartient donc pas d'indiquer une période précise. Il faudra en discuter.

**Le sénateur Olson:** Monsieur le président, ce sera tout. Il apparaît plus clairement que l'adoption de ce projet de loi et que les négociations sur ce qu'il prévoit risquant de nuire au lieu d'aider au processus mis en place depuis environ six ou sept ans pour établir au Canada un programme de stabilisation de la viande rouge qui ne fasse pas de discrimination, pour ce qui est des profits nets, entre les producteurs des différentes provinces.

Il est probable que certaines provinces cherchent activement à augmenter les profits de leurs producteurs en vue de renforcer leur position aux négociations au moyen de considérations d'ordre régional qui ne sont pas énoncées en détail mais auxquels ont fait allusion.

La province d'Alberta par exemple, à part une ou deux exceptions, s'est abstenue de participer à aucune de ces programmes. Étant donné la situation excédentaire déficitaire du Trésor de l'Alberta, elle peut probablement s'offrir un programme plus lucratif que certaines autres provinces. Je pense que c'est ce vers quoi nous nous dirigeons, c'est pourquoi ce projet de loi ne m'enthousiasme guère.

**M. Proulx:** Permettez-moi de faire une observation en réponse. L'une des choses contre laquelle nous réagissons équivaut pratiquement à une menace de la part des provinces qui veulent mettre en place des programmes lucratifs si nous ne faisons pas adopter le projet de loi et n'établissons pas les programmes. Je parle maintenant des provinces de l'Ontario et de l'Alberta. Il en résulte donc que c'est presque l'opposé. Elles nous menacent littéralement de mettre des programmes immédiatement en œuvre.

**Le sénateur Olson:** C'est exact, mais elles s'attendent à ce que le projet de loi C-25 soit adopté sans dispositions de sur-assistance. Avec ces dispositions, je les ai entendu déclarer que c'est pire maintenant qu'au début, de sorte qu'elles vont probablement se hâter de mettre ces programmes en place.

**M. Proulx:** Il nous faudra attendre et voir.

**Le président:** Sénateur Phillips, s'il-vous-plaît.

**Le sénateur Phillips:** Merci, monsieur le président. Le sénateur Olson a posé des questions au sujet du nombre de provinces qui approuvent le projet de loi et de celles qui le trouvent non satisfaisant. Je ne saisis pas très bien comment vous établissez une moyenne nationale avec les divers facteurs dont vous tenez compte. Par exemple, comment pouvez-vous établir une moyenne nationale alors que la Colombie-Britannique et l'Ontario ne participent pas à un programme précis? C'est assez confus dans mon esprit et j'aimerais avoir une explication.

**M. Proulx:** Par votre intermédiaire, monsieur le président, les moyennes seront calculées au besoin sur la base des moyennes nationales pondérées. Si 70 p. 100 de la production reviennent à 10 \$ pour la province de l'Ontario et si 30 p. 100 reviennent à 1,50 \$ en Colombie-Britannique, nous ferons des calculs pour obtenir la moyenne pondérée. La moyenne nationale pondérée pourrait être par exemple de l'ordre de 1,10 \$. Elle serait pondérée en fonction de la production de la province.

[Text]

weighted average. It would be weighted according to provincial production.

**Senator Phillips:** And how do you go about getting that information if British Columbia is not in the program?

**Mr. Proulx:** Market information is generally freely available. We have some difficulties with it on occasion as a result of structural arrangements within the industry; but generally speaking, the acquisition of market data does not present a horrendous problem.

**Senator Phillips:** I am concerned with the amendment that was moved in committee of the other place. It was an amendment moved to meet the objection of the Atlantic provinces on hog production in particular. I would like to know how a province goes about proving to the minister that it will not cause an advantage not enjoyed by other provinces and will not cause overproduction.

What is the routine to be followed to prove those things to the minister?

**Mr. Proulx:** Well, that has not really been established at this point.

**Senator Phillips:** That is what concerns me. You have moved an amendment, and frankly I do not think the House of Commons committee has the foggiest idea of what the amendment is.

**Senator Argue:** Hear, hear.

**Senator Phillips:** What is meant by "prove"?

**Mr. Proulx:** It states that the minister may not enter into an agreement with a province in respect of a commodity unless he is of the opinion that such agreement would not give producers a financial advantage or would not be an incentive to overproduce.

**Senator Phillips:** Let me be more specific. How would the Minister of Agriculture of Prince Edward Island prove to the federal minister that the P.E.I. programs neither result in an unfair advantage nor lead to overproduction?

Tell me what steps the provincial minister would have to take to prove that?

**Mr. Proulx:** He would have to take a chart of the hog production in Canada over the last 10 years and explain to the minister why production in the Atlantic provinces has quadrupled when there is no market for it.

**Senator Argue:** We have the Canadian market.

**Senator Olson:** That is part of the market. The rest is the export market.

**Senator Phillips:** What areas are you taking into consideration as the market: the Atlantic provinces, Canada, and the export markets?

**Mr. Proulx:** Canada.

**Senator Phillips:** You are not taking into consideration the export market?

[Traduction]

**Le sénateur Phillips:** Et comment allez-vous obtenir ces renseignements si la Colombie-Britannique ne participe pas au programme?

**M. Proulx:** Les informations sur le marché sont en général facilement disponibles. Nous éprouvons à l'occasion quelques difficultés qui tiennent à l'organisation de l'industrie mais, d'une façon générale, l'obtention des données concernant le marché ne présente pas de gros problèmes.

**Le sénateur Phillips:** L'amendement qui a été proposé en comité à l'autre endroit me préoccupe. Il avait été proposé à la suite des objections formulées par les provinces Atlantiques au sujet de la production de porc en particulier. J'aimerais savoir comment une province va prouver au ministre que cela n'entraînera pas un avantage dont ne bénéficient pas les autres provinces et ne causera pas de surproduction.

Quelle est la marche à suivre pour prouver cela au ministre?

**M. Proulx:** Rien n'a pas vraiment été établi à cet égard pour l'instant.

**Le sénateur Phillips:** C'est ce qui me préoccupe. Vous avez proposé un amendement et, franchement, je ne pense pas que le comité de la Chambre des communes ait la moindre idée de ce en quoi il consiste.

**Le sénateur Argue:** Bravo.

**Le sénateur Phillips:** Qu'entend-on par le mot «prouver»?

**M. Proulx:** Il précise que le ministre ne peut pas conclure d'accord avec une province relativement à un produit, à moins d'être d'avis que cet accord ne fournira pas d'avantages financiers aux producteurs ou n'encouragera pas la surproduction.

**Le sénateur Phillips:** Permettez-moi d'être plus précis. Comment le ministre de l'Agriculture de l'Île-du-Prince-Édouard prouvera-t-il au ministre fédéral que les programmes de sa province n'entraîneront pas d'avantages injustes ni n'aboutiront à la surproduction?

Dites-moi quelles seront les mesures que devra prendre le ministre provincial pour prouver cela?

**M. Proulx:** Il faudrait qu'il prenne un diagramme de la production de porcs au Canada au cours des 10 dernières années et qu'il explique au ministre pourquoi la production des provinces atlantiques a quadruplé alors qu'il n'existe pas de marché.

**Le sénateur Argue:** Nous avons le marché canadien.

**Le sénateur Olson:** Ce n'est qu'une partie du marché. Le reste est constitué par le marché d'exportation.

**Le sénateur Phillips:** Que considérez-vous comme le marché: Les provinces atlantiques, le Canada et les marchés d'exportation?

**M. Proulx:** Le Canada.

**Le sénateur Phillips:** Vous ne tenez pas compte du marché d'exportation?



[Text]

**Mr. Proulx:** I guess I would have to put the answer to that the other way around. Yes, the total Canadian production. If we consider only Canada, it begs the question as to which province is going to give up on a million and a quarter of hog production.

**Senator Phillips:** Your statement as to which province is going to give up a million and a quarter of hog production is an interesting one. Are quotas planned under this legislation?

**Mr. Proulx:** No. There are no quotas. I would have to say that right now the hog industry has not come to agreement on the course of action it wants to follow. There are two points of view: move toward a strict cost of production to supply the domestic market only, with virtual quotas vis-à-vis the wide open marketplace, and a tripartite stabilization approach.

There is no planned schedule for hog producers until they come to some consensus. The support level offered by the tripartite proposal is very similar to the average support level provided in the maritime provinces.

**Senator Olson:** That is the 95 per cent margin?

**Mr. Proulx:** Yes. Sometimes I wonder who is conning whom in the discussions. They are very close to the support levels they already enjoy.

**Senator Phillips:** I would like the record to show my concern over the statement made by the witness, that someone had to give up \$1.25 million in hog production, yet there is no provision in the legislation for it.

**Mr. Proulx:** That is in reference to a scheme that restricts support of production in a domestic market. Canada is producing more hogs than it requires for the domestic market. If you develop a support program that precludes exports, then what do you do with the other hogs? We do not eat 14.25 million hogs in this country.

**Senator Phillips:** Will the federal contribution to the commodity fund be the same for each commodity?

**Mr. Proulx:** No. The three parties will contribute equally. In that respect it is the same for all commodities. To establish an actuarially sound fund for hogs, for example, you may need a different percentage levy than for the GM-50 program for slaughter cattle. Levies may vary in terms of percentages by commodity but they would be the same in terms of contribution by the provinces, producers and the federal government.

**Senator Argue:** I find the position now being taken by the Canadian Cattlemen's Association interesting. When they came before this committee some years ago, when it was dealing with the agriculture stabilization legislation, their official position was that they did not want any federal money or federal participation. Their position seems to have changed. Personally, I think of that attitude as progress, though others may disagree. Is it anticipated that the tripartite costs would be divided three ways?

[Traduction]

**M. Proulx:** Je pense qu'il me faudrait inverser la réponse. Oui, la totalité du marché canadien. Si nous considérons le Canada uniquement, la question se pose de savoir quelle est la province qui va renoncer à un million et quart dans le domaine de la production du porc.

**Le sénateur Phillips:** Votre déclaration au sujet de la province qui va renoncer à un million et quart que représente la production de porcs est intéressante. Des contingents sont-ils envisagés dans ce projet de loi?

**M. Proulx:** Non, il n'y a pas de contingents. Je dois dire que pour l'instant l'industrie du porc n'est pas arrivée à un accord sur la voie qu'elle désire suivre. Il y a deux points de vues: s'orienter vers un coût de production rigide afin d'alimenter le marché intérieur uniquement, avec pratiquement des contingents vis-à-vis du marché libre, et une approche qui serait une stabilisation tripartite.

Les producteurs de porcs n'auront pas de programme arrêté tant qu'ils n'auront pas abouti à un certain consensus. Le niveau de subventions offert par la proposition tripartite ressemble beaucoup au niveau de subventions moyen fourni dans les Maritimes.

**Le sénateur Olson:** Il s'agit de la marge de 95 p. 100?

**M. Proulx:** Oui. Parfois je me demande qui trompe qui dans les discussions. Ils sont très près des niveaux de subventions dont ils bénéficient déjà.

**Le sénateur Phillips:** Je voudrais que le procès-verbal mentionne mon inquiétude au sujet de la déclaration faite par le témoin et selon laquelle quelqu'un doit renoncer à 1,25 million de dollars dans la production des porcs, bien que la loi ne prévoie rien à ce sujet.

**M. Proulx:** Il s'agit d'un projet qui limite les subventions à la production au marché national. Le Canada produit plus de porcs qu'il n'en a besoin sur le marché national. Si vous mettez en place un programme de subvention qui exclut l'exportation, que ferez-vous des autres porcs? Nous ne mangeons pas 14,25 millions de porcs dans ce pays.

**Le sénateur Phillips:** La contribution fédérale au fonds des denrées sera-t-elle la même pour chaque produit?

**M. Proulx:** Non. Les trois parties contribueront de façon égale. À cet égard, c'est la même chose pour tous les produits. Pour établir un fonds pour les porcs qui soit solide du point de vue actuariel, il peut être nécessaire de prélever un pourcentage différent de celui prévu par exemple dans le programme GM-50 pour les bovins d'abattage. Les prélèvements peuvent varier en termes de pourcentages par produit, mais ils seront les mêmes quant aux contributions versées par les provinces, les producteurs et le gouvernement fédéral.

**Le sénateur Argue:** Je trouve intéressante la position maintenant adoptée par l'Association canadienne des éleveurs de bétail. Je me souviens de l'époque où elle a comparu devant ce comité, il y a quelques années, alors qu'il étudiait le projet de loi sur la stabilisation des produits agricoles. Officiellement, à l'époque elle ne voulait aucun financement ni aucune participation du fédéral. Elle semble avoir modifié sa position. Personnellement, je pense que cette attitude constitue un progrès,



[Text]

**Mr. Proulx:** Yes.

**Senator Argue:** If this legislation were in effect, what support levels would cow-calf producers receive this fall?

**Mr. Proulx:** I am reluctant to give you a figure for this fall.

**Senator Olson:** If it is based on past history, you must have the figures now.

**Mr. Proulx:** I do not have the calculations.

**Senator Argue:** I just want a rough idea of what it might be.

**Mr. Proulx:** The support levels over the past couple of years would be in the range of \$80, \$81, \$82 per hundredweight.

**Senator Argue:** Per live calf or steer calf?

**Mr. Proulx:** Yes.

**Senator Argue:** At what point? At Toronto? For example, my neighbour will ask, "What the hell do I get out of it?" I want to be able to tell him.

**Mr. Proulx:** I will put the question the other way round. What he gets out of it will be the same as everybody else because, geographical location is not a factor when it comes to getting money out of the fund.

**Senator Argue:** But he would get a certain price at his marketing point. If the producer is from Saskatchewan, he would get less than he would outside Toronto.

**Mr. Proulx:** Let me answer your question by saying that during the period 1981 to 1983 something in the order of \$160 million would have been paid out to cow-calf producers in Canada if there had been 100 per cent participation in this program.

**Senator Argue:** Perhaps you cannot answer my question, but you seem to be getting closer to it. How much was it per hundredweight? This \$160 million does not tell me anything.

**Mr. Proulx:** On a hundredweight basis it would be something in the order of \$16 to \$18 per cow.

**Senator Argue:** For the calf?

**Mr. Proulx:** Yes, but we would pay out on a per-cow basis.

**Senator Argue:** Whether or not she had a calf?

**Mr. Proulx:** If the producer kept it for a pet, it would be his problem.

**Senator Argue:** So in total would that work out to the \$70 per hundredweight paid out in Saskatchewan last fall?

**Mr. Proulx:** I think so.

**Senator Argue:** Plus the market.

**Senator Olson:** Did you say \$70 plus the market?

**Senator Argue:** That was the total.

**Mr. Proulx:** For 1984 our market price per hundredweight was close to \$83, so there would have been no payout. How-

[Traduction]

bien que certains puissent ne pas être d'accord. Prévoit-on que leurs frais tripartites seront divisés en trois?

**M. Proulx:** Oui.

**Le sénateur Argue:** Si ce projet de loi était adopté, quel est le niveau des subventions que recevraient cet automne les éleveurs-naisseurs?

**M. Proulx:** J'hésite à vous donner un chiffre pour l'automne.

**Le sénateur Olson:** Si on se base sur les précédents, vous devez actuellement connaître ces chiffres.

**M. Proulx:** Je n'ai pas les calculs.

**Le sénateur Argue:** J'aimerais simplement avoir une idée.

**M. Proulx:** Les niveaux de subventions pour ces dernières années sont de l'ordre de 80 \$, 81 \$, 82 \$ pour cent livres.

**Le sénateur Argue:** Par veau en vif ou veau châtré?

**M. Proulx:** Oui.

**Le sénateur Argue:** A quel endroit? A Toronto? Par exemple si mon voisin me demande: "Qu'est-ce que je vais en retirer?", je veux être capable de le lui dire.

**M. Proulx:** Posons la question différemment: Il en retirera autant que les autres, car l'emplacement géographique n'a pas d'importance lorsqu'il s'agit de sortir de l'argent du fonds.

**Le sénateur Argue:** Mais il va obtenir un certain prix à son point de vente. S'il s'agit d'un producteur de la Saskatchewan, il obtiendra moins que s'il se trouvait à proximité de Toronto.

**M. Proulx:** Je répondrai à votre question en disant qu'entre 1981 et 1983, on aurait versé environ 160 millions de dollars aux éleveurs-naisseurs canadiens si ce programme avait bénéficié d'une pleine participation.

**Le sénateur Argue:** Vous ne pouvez peut-être répondre à ma question, mais vous vous approchez de la réponse. Qu'est-ce que ça donne pour 50 kilos? Ce chiffre de 160 millions de dollars ne m'évoque rien.

**M. Proulx:** Sur la base de 50 kilos, c'est de l'ordre de 16 à 18 \$ par vache.

**Le sénateur Argue:** Pour le veau?

**M. Proulx:** Oui, mais le versement est calculé en fonction des vaches.

**Le sénateur Argue:** Qu'elles aient vêlé ou non?

**M. Proulx:** Si un producteur garde une vache comme animal de compagnie, c'est son problème.

**Le sénateur Argue:** Est-ce qu'ainsi, on aboutit aux 70 \$ par 50 kilos versés en Saskatchewan à l'automne dernier?

**M. Proulx:** Je le pense.

**Le sénateur Argue:** Plus la marge commerciale.

**Le sénateur Olson:** Avez-vous parlé de 70 \$ plus la marge commerciale?

**Le sénateur Argue:** C'était le total.

**M. Proulx:** Pour 1984, nos cours du marché pour 50 kilos étaient de près de 83 \$, si bien qu'il n'y ait pas eu de verse-

[Text]

ever, in the previous three years there would have been substantial payments.

**Senator Argue:** So it works out to around \$16 per hundredweight of liveweight per cow?

**Mr. Proulx:** No, per cow.

**Senator Argue:** Oh, not per hundredweight? So that would be \$.04 per pound for the calf?

**Mr. Proulx:** It is a lot better than what they got from us under the existing Agricultural Stabilization Act.

**Senator Argue:** But not much compared to what the provinces may have offered.

**Senator Olson:** Would that be less than what B.C. is paying now?

**Mr. Proulx:** Yes, but there are some pretty substantial prices when you pay a dollar per pound for calfs.

**Senator Olson:** But why would they give up that price system in exchange for this legislation?

**Mr. Proulx:** They may not have a choice. British Columbia is under the fiscal gun and may have to give up its program anyway. We could not offer on a national basis a program of support for the cow-calf industry at a dollar per pound. We would end up with 6 million animals in this country pretty quickly.

**Senator Olson:** If you had enough money you could.

**Mr. Proulx:** That is another point.

**Senator Olson:** But that is the argument you are making about the B.C. treasury—that they will not have the money.

**Mr. Proulx:** But B.C. does not have to worry on a national basis about where the animals are going, and we do.

**Senator Argue:** Do you think you can tailor this kind of program in such a way as to be fully confident that the United States will not regard the payments as some kind of subsidy and engage in retaliatory acts, from the standpoint that \$2 out of every \$3 comes from government and only \$1 out of every \$3 comes from the producer? How is this different to the hog situation where, as I understand it, the subsidy was tailored to apply to Canadian production for Canadian consumption, not to Canadian production for export? If that upset the Americans why would they not get upset over this or how can we be sure that they will not get upset over it?

**Mr. Proulx:** We cannot be sure that they will not get upset. The invocation of countervailing duty has as much to do with the psychological scenario in the U.S. as it does with any monetary fact. All I can say is that in the determination of countervail, the investigators did look at the tripartite proposals. The comment, because of the *quasi judicial* nature of their investigation, was that the program "did not exist, therefore, was not countervailable. If the program did exist it would take in section 51 under administrative review and there would be a further determination." On the other side of the coin, the

[Traduction]

ment, mais au cours des années précédentes, il y a eu des versements importants.

**Le sénateur Argue:** Ça tourne donc autour de 16 \$ par 50 kilos de vache sur pied?

**M. Proulx:** Non, par vache.

**Le sénateur Argue:** On ne parle pas de 50 kilos? Il s'agit donc de .04 \$ la livre pour le veau?

**M. Proulx:** C'est beaucoup mieux que ce qu'on accordait aux producteurs en vertu de l'actuelle Loi sur la stabilisation des prix agricoles.

**Le sénateur Argue:** Mais ce n'est pas grand chose par rapport à ce que les provinces ont pu offrir.

**Le sénateur Olson:** Est-ce moins que ce que la Colombie-Britannique accorde actuellement?

**M. Proulx:** Oui, mais il s'agit de prix considérables lorsqu'on paye un dollar la livre pour les veaux.

**Le sénateur Olson:** Mais pourquoi les producteurs devraient-ils renoncer à ce système de fixation des prix en contrepartie de cette législation?

**M. Proulx:** Ils n'auront pas le choix. La Colombie-Britannique est en situation financière difficile et elle devra de toutes façons renoncer à son programme. Nous ne pourrions pas offrir à l'échelle du pays un programme de soutien aux éleveurs-naisseurs à un dollar la livre. Un tel programme se solderait rapidement par un cheptel de 6 millions de bêtes.

**Le sénateur Olson:** On pourrait le faire s'il y avait suffisamment d'argent.

**M. Proulx:** C'est une autre question.

**Le sénateur Olson:** Mais c'est l'argument que vous formulez à propos de la Colombie-Britannique, qui se trouverait bientôt à court d'argent.

**M. Proulx:** Contrairement à nous, la Colombie-Britannique n'a pas à se préoccuper de débouchés à l'échelle nationale.

**Le sénateur Argue:** Pensez-vous qu'on puisse adapter ce genre de programme de telle sorte que les États-Unis ne risquent pas de considérer ces versements comme des subventions susceptibles de donner lieu à des mesures de rétorsion? En effet, 2 \$ sur 3 viennent du gouvernement, contre 1 \$ sur 3 du producteur. En quoi cette situation diffère-t-elle de celle du porc dans laquelle, si je comprends bien, la subvention devait s'appliquer à la production canadienne destinée à l'exportation? Si cette subvention aux producteurs de porc dérange les Américains, pourquoi celle-ci ne les dérangerait-elle pas et quelles précautions pouvons-nous prendre à ce sujet?

**M. Proulx:** Il est possible que cela les dérange. L'argument du droit compensateur est dû autant au scénario psychologique qui s'est déroulé aux États-Unis qu'il peut l'être à des éléments économiques. Tout ce que je puis dire, c'est que pour déterminer le droit compensateur, les enquêteurs ont considéré les propositions tripartites. Comme il s'agissait d'une enquête quasi-judiciaire, on estimait que le programme n'existait pas et qu'il ne pouvait donc donner lieu à un droit compensateur. Si le programme existait, on ferait intervenir l'article 51 et il y aurait une nouvelle décision. De l'autre côté de la médaille, on nous



[Text]

countervailing duty that was sustained was on the presumption that the existing payout rate in 1983-84 for hogs was continuing in 1985-86, and that simply was not true. Therefore, there has to be some review of the scenario in any event. Whether or not we can guarantee that this will not attract countervailing duty, my opening comment was that I do not think we have any way of guaranteeing anything in that respect. The Americans will react in the way they choose to react notwithstanding logic.

**Senator Argue:** The witness cannot rule the United States and neither can we. Perhaps this is something in the realm of what you were talking about before, namely the political pressures in British Columbia and whether or not they go forward with this program, and I suppose it has to do with Canada-United States relations and the authority, the prestige and the influence of this government. As I see it, this is a very dangerous situation to be in. If we do something in Canada to help an industry over a downturn in the market by putting in a subsidy—or put any name you like on it—we are going to get clobbered by the United States; so how can you win from a Canadian point of view?

**Mr. Proulx:** The perception is that the aggregate support being provided under tripartite proposals will be more effective because it will be more responsive to the industry but in aggregate will be less costly than the existing patchwork under the federal and provincial programs. Any reduction in total support would obviously be less countervail but there is no guarantee that that is going to be the case.

With respect to hogs, ministers have already made it clear—and that is the issue that we are talking about with respect to countervail—that there will be no program until the hog industry itself decides in what direction it wants to go.

**Senator Argue:** They have no problem under this legislation but they have trouble under another program. I think you already said that the problem is psychological because the Americans want to be rough. They are looking for excuses and they have an excuse with the hog industry. Senator Olson and I sat around when it was decided how it was going to be paid out, and, if I remember correctly, it was \$8 on the domestic consumption; but that is \$6 on a total consumption, so we are only paying \$6. The Americans didn't pay a damn bit of attention to that. They said, "You are paying a subsidy." So away they went. They are in a tough frame of mind, so I just hope this thing gets going. I suppose the final result is that we lose as much by what the Americans do to us as we gain at home by what we are trying to do.

**Mr. Proulx:** It is of concern. There is no question about it.

**Senator Argue:** Perhaps you should send the Canadian Cattlemen's Association down to Washington as ambassadors.

[Traduction]

réclamait un droit compensateur en faisant valoir que les versements accordés en 1983-1984 aux producteurs de porc seraient maintenus en 1985-1986, alors que ce n'est pas vrai. Il a donc fallu de toute façon, rectifier le scénario. En ce qui concerne les droits compensateurs auxquels la présente mesure pourrait donner lieu, je voudrais dire tout d'abord que nous ne pouvons rien garantir à ce sujet. Les Américains peuvent réagir comme ils le veulent, indépendamment de toute logique.

**Le sénateur Argue:** Le témoin ne peut pas décider pour les États-Unis, et nous non plus. Cela dépendra peut-être des pressions politiques en Colombie-Britannique et de la poursuite éventuelle de chaque programme; je suppose qu'il faudra également considérer les relations canado-américaines ainsi que l'autorité, le prestige et l'influence du présent gouvernement. À mon avis, on crée une situation très dangereuse lorsqu'on fait quelque chose au Canada pour venir en aide à un secteur quelconque, que ce soit sous forme de subvention ou d'une autre manière, même lorsqu'on veut aider les producteurs à faire face à un tassement temporaire du marché; on risque de s'attirer les foudres des États-Unis; comment pouvez-vous garantir une situation favorable aux intérêts canadiens?

**M. Proulx:** Nous avons l'impression que le soutien global accordé en vertu des propositions tripartites sera plus efficace car il sera mieux adapté aux besoins des producteurs et en définitive, il coûtera moins cher que l'ensemble disparate des programmes fédéraux et provinciaux actuels. Toute réduction de l'aide accordée devrait s'accompagner d'une réduction des droits compensateurs, mais nous n'avons aucune garantie à ce sujet.

En ce qui concerne le porc, les ministres ont déjà pris une position très claire, que nous reprenons dans les discussions sur le droit compensateur, à savoir que le programme est suspendu jusqu'à ce que les producteurs de porcs eux-mêmes décident de l'orientation qu'ils veulent prendre.

**Le sénateur Argue:** Cette loi ne pose pas de problèmes, mais il existe un autre programme qui en pose. Vous avez dit que le problème est d'ordre psychologique, parce que les Américains veulent se montrer fermes. Ils cherchent des prétextes et ils en ont trouvé un à propos du porc. Le sénateur Olson et moi-même étions présents lorsqu'a été prise la décision concernant les modalités du paiement et si je me souviens bien, on avait décidé 8.00 \$ sur la consommation intérieure, ce qui donnait 6.00 \$ sur la consommation totale, ce qui fait qu'on a accordé un versement de 6.00 \$. Les Américains n'en ont nullement tenu compte. Ils nous ont reproché d'avoir accordé une subvention et s'en sont tenus là. Ils sont très déterminés et j'espère simplement que les choses se passent bien mais je crains qu'en définitive, nous ne perdions autant du fait de l'attitude des Américains que ce que nous avons à gagner au Canada avec ce que nous essayons de faire.

**M. Proulx:** Incontestablement, tout cela est préoccupant.

**Le sénateur Argue:** On pourrait peut-être envoyer des représentants de l'Association des éleveurs canadiens à Washington en qualité d'ambassadeurs.



[Text]

**Senator Olson:** You should send a subcommittee of this committee to see what they can do about it.

**The Chairman:** You said that the Americans are threatening with countervailing duties claiming that we are subsidizing our producers. What is the difference between the subsidy and the support price that you are giving them? You said nothing was further from the truth that we are giving them a subsidy, but what I am hearing is that you are supporting them in some way. How can we say that?

**Mr. Proulx:** Providing a support price does not necessarily trigger a subsidy.

**The Chairman:** Can you explain the difference to me?

**Mr. Proulx:** A support price is simply a price at which the producer can count on returns being to that level. If the market provides in excess of that, then he gets absolutely nothing from the plan. He has already got his full return from the marketplace. There is only a payment triggered from the plan if the support price is greater than that which he has actually received from the market, usually during a period of depressed prices. We would not construct a program that would guarantee a payout on a continuous basis. If that were the case, the economics of production would have a great deal of disruption, and the intention of any of these programs is not to disrupt the proper business decision-making which agricultural producers must pursue over the long haul. The Americans have said that, of the countervailing duty on hogs, approximately 40 per cent is attributable to provincial stabilization programs, another 30 per cent to the federal stabilization program and the rest to a patchwork of other activities. The stabilization programs are not necessarily the answer to the agricultural producer's problems in the future. He just wants an adequate marketplace, a reasonable price and a system that gets the product from point A to point B.

**Senator Sherwood:** Mr. Proulx, my question refers to top-loading which goes on from province to province. If top-loading continues or expands in areas where the cost of production is less than in the extremities of the country—I am thinking in particular of New Brunswick—where does this lead down the road? Is all of the hog production going to come from the areas of lower production or are we going to maintain an industry across the country?

**Mr. Proulx:** There are a number of conclusions one could work towards. If all the provinces decided to get into the hog business to pacify their producers, or because of a desire to produce something to sell on their markets on a self-sufficiency basis, and if they were prepared to lay out the dollars from the provincial treasuries to do so, the ultimate conclusion would have to be that each province would grow only those products that it consumes and which it can export outside the country. We would have a complete balkanization of agricultural production in Canada; some very strange market relationships would start to develop, and we would find ourselves under the gun for our gross national product, since in terms of agriculture a large proportion of agricultural production is exported.

[Traduction]

**Le sénateur Olson:** On pourrait envoyer un sous-comité de notre comité pour voir ce qui est possible de faire.

**Le président:** Vous dites que les Américains menacent d'imposer des droits compensateurs sous prétexte que nous subventionnons nos producteurs. Quelle différence y a-t-il entre une subvention et le prix de soutien qu'on leur accorde? Vous avez dit qu'il n'était pas juste de prétendre que nous accordons une subvention aux producteurs mais je crois comprendre que vous les aidez d'une façon quelconque. Que peut-on dire exactement à ce sujet?

**M. Proulx:** Accorder un prix de soutien ne veut pas nécessairement dire qu'on accorde une subvention.

**Le président:** Pouvez-vous m'expliquer la différence entre les deux?

**M. Proulx:** Un prix de soutien est simplement le prix sur lequel les producteurs peuvent compter. S'ils obtiennent un prix supérieur sur le marché, ils ne bénéficieront pas du programme. Le producteur ne peut obtenir un versement que si le prix de soutien est supérieur à celui qu'il a obtenu sur le marché en période de crise. Il n'est pas question de constituer un programme qui garantirait des versements en permanence. Si tel était le cas, on perturberait l'économie d'un secteur de production et ces programmes ne visent nullement à modifier les décisions de gestion que peuvent prendre les producteurs agricoles pour leurs activités à long terme. Les Américains ont considéré que le droit compensateur sur le porc était attribuable à environ 40 p. 100 aux programmes provinciaux de stabilisation, à 30 p. 100 au programme fédéral de stabilisation et pour le reste, à un ensemble d'autres mesures. Les programmes de stabilisation ne seront pas nécessairement à l'avenir la réponse absolue aux problèmes des producteurs agricoles. Le cultivateur veut simplement un marché convenable, des prix raisonnables et un système qui fait passer le produit du point A au point B.

**Le sénateur Sherwood:** Monsieur Proulx, ma question concerne la surassistance qui passe d'une province à l'autre. Si la surassistance se poursuit ou s'étend dans des régions où le coût de production est inférieur à celui qui prévaut dans les régions situées aux extrémités du pays—je pense en particulier au Nouveau-Brunswick—où tout cela va-t-il nous mener? La production de porc va-t-elle provenir intégralement des régions de faible production ou allons-nous maintenir une industrie homogène d'un bout à l'autre du pays?

**M. Proulx:** On doit tenir compte d'un certain nombre d'éléments. Si chaque province décide de se lancer dans la production porcine pour contenter ses producteurs afin de produire une denrée alimentaire destinée à son marché intérieur à des fins d'autosuffisance et se dispose à y consacrer une contribution prélevée sur le trésor provincial, on va obtenir finalement une situation dans laquelle chaque province produira les produits qu'elle consomme et qu'elle peut exporter. Nous aurons une balkanisation totale de la production agricole au Canada. Cela risque de nous donner des relations commerciales tout à fait étranges et de mettre en danger notre produit national brut étant donné qu'une forte proportion de la production agricole est exportée. On trouverait également des producteurs

**[Text]**

You would also find producers entering the game only when they could get a guarantee of full cost of production—in other words, when the market was saying, “We do not want your product,” they would still have a guarantee of production and could carry on making choices to stay in the production instead of going to alternative commodities. Therefore you would have total economic disruption.

That is the sort of ultimate path that you could take on top-loading. The fact of the matter is that it will never get there, because, to achieve that, provincial treasuries would be so dissipated that any provincial treasurer worth his salt would be crying “Halt, that is enough” long before the process got to that stage. He would have to. One salvation that we have is that all the provincial treasuries, including the ones in Alberta and Ontario, are under the gun. The Ministers of Agriculture are being asked to defend some of the choices that they are making relative to the expenditure on other commodities. All I can say is that that is for the good. That is the question that must be asked on a regular basis, or the matter that must be discussed.

We must carry on doing those things that we do well in Canada and that we can sell in the open, competitive marketplace. That is not to deny the Atlantic provinces, for example, hog production. There are local markets of opportunity which give rise to a premium price over that where the major proportion of the production occurs. Those local markets of opportunity exist in B.C., P.E.I., and even in Newfoundland where the producers are protected by the cost of transportation of the commodity from the central area. They can produce at the same cost plus the equivalent of transportation before there is some interference in the open marketplace.

There is not a lot more I can say. I think all of you are sufficiently knowledgeable in the game of agriculture—I know two of you gentlemen certainly are—to know that some reconciliation will take place notwithstanding the desires of provincial ministers or federal ministers.

**Senator Sherwood:** Do you see this bill easing these concerns?

**Mr. Proulx:** Yes, indeed, I do. It gives the provinces, for example, in the maritimes, a way out of some of the dilemmas they are faced with now, that is, the excessive cost to the provincial treasury of stabilization programs to give due recognition to that local market opportunity.

I know for a fact that we could have agreement tomorrow from the maritimes on the beef programs. They do not have any programs, to begin with, in terms of the beef sector, so they are going to opt into a tripartite stabilization program for the beef sector. They would also look at the support levels offered for hogs. If a program could be made available by the consensus of the industry in reasonable order in the near future, I am fairly certain that the maritime provinces would opt for it.

It would do two things for them: First, it would get them out of the hole that they are in now. That hole is getting pretty big financially. New Brunswick has, I believe, a \$3 million deficit in its hog program already. Given the numbers of hogs pro-

**[Traduction]**

agricoles qui décideraient de ne jouer le jeu qu'à condition d'avoir une garantie concernant leurs coûts de production, c'est-à-dire que s'ils ne trouvent pas d'acheteurs pour leurs produits, ils bénéficient tout de même d'une garantie et continuent la même production au lieu de s'orienter vers d'autres denrées, ce qui perturbe gravement l'économie.

Voilà ce que peut provoquer la surassistance. En fait, un tel scénario ne se produira jamais car il serait si lourd pour les trésoreries provinciales qu'on ne tarderait pas à y mettre un terme. Heureusement, toutes les trésoreries provinciales, y compris celle de l'Alberta et de l'Ontario, sont en difficulté. Les ministres de l'Agriculture sont invités à défendre les choix qu'ils font par rapport aux dépenses que l'on pourrait consacrer à d'autres productions. Je peux simplement dire que c'est la meilleure façon de procéder. Voilà le genre de question qu'il faut régulièrement se poser.

Nous devons continuer à produire des denrées qui se vendent bien au Canada et que nous pouvons également vendre sur un marché très concurrentiel. Il ne faut pas pour autant priver les provinces atlantiques de toute production de porc. Les marchés locaux existent et on peut y trouver des prix plus intéressants que ceux qui s'appliquent au reste de la production. De tels marchés existent notamment en Colombie-Britannique, dans l'Île-du-Prince-Édouard et même à Terre-Neuve, où les producteurs sont avantagés par le coût de transport des denrées acheminées dans l'île. Ils peuvent produire au coût normal augmenté de l'équivalent du transport avant de subir la concurrence du reste du marché.

Voilà à peu près ce que je puis dire. Vous connaissez tous suffisamment bien le domaine de l'agriculture pour savoir qu'il faudra trouver un point d'entente, quelle que soit l'opinion des ministres provinciaux ou fédéraux.

**Le sénateur Sherwood:** Pensez-vous que le projet de loi puisse dissiper ces inquiétudes?

**M. Proulx:** Certainement. Par exemple, il va permettre aux provinces des maritimes de trancher certains des dilemmes qui se posent à elles actuellement, notamment le coût excessif des programmes de stabilisation pour les trésoreries provinciales par rapport aux possibilités de marchés locaux.

Je suis certain que nous pouvons obtenir prochainement l'accord des Maritimes sur les programmes concernant le bœuf. Elles n'ont pas de programme de ce genre, si bien qu'elles seront disposées à adhérer à un programme tripartite de stabilisation pour le bœuf. Elles s'intéresseront sans doute également à l'assistance proposée aux producteurs de porc. Si l'on pouvait mettre en place un programme qui reçoive prochainement l'appui des producteurs, je suis certain que les provinces maritimes y adhèreraient.

Un tel programme présenterait deux avantages pour elles: tout d'abord, il les sortirait de la situation financière délicate où elles se trouvent actuellement. Le Nouveau-Brunswick a déjà, je crois, un déficit de 3 millions de dollars dans son programme



[Text]

duced in that province, that is an unreasonable per-hog deficit. There is no way they will ever be able to collect that from the producers unless the price of hogs goes up to \$120 per hog for the next three years; and the prospect of that happening is, indeed, remote.

Secondly, it would give them an opportunity to discuss further means of addressing the structural changes that may be needed to ensure some production in their province—that is, some discussion on feed freight assistance, perhaps.

We have a philosophy on direct top-loading where it is an increment to the marketplace as opposed to structural assistance to aid in permanent economic change leading to a more competitive environment. That is totally different from top-loading. One is throwing money at something, and the other is solving a problem. We would counsel the provincial areas to work towards problem-solving as opposed to simply throwing money at the industry.

**Senator Sherwood:** As I understand it, feed freight assistance for the east, for instance, is not specifically covered in this bill.

**Mr. Proulx:** It is not intended to be. It is an open discussion which needs a lot more detail before a proposal could be made that would address the concerns. The minister has made the commitment. He is prepared to discuss that with the maritime provinces.

**Senator Olson:** Senator Argue has already asked most of the questions I wanted to ask. However, I have a supplementary one which deals with the matter of countervail.

Do you have any reason to believe that the program that would come out of Bill C-25—no matter what the negotiations led to between the provinces and the federal government vis-à-vis contributions to the subsidy programs—would promote any less danger than the programs in existence now insofar as the Americans' interpretation of what countervail can be or could be based on?

**Mr. Proulx:** Yes, indeed, I think it is less dangerous. We do not have any proof of that, because the Americans are saying, point blank, that they are not going to weigh judgment on anything until they see it after the fact.

In the hog industry, if this approach were adopted—and that is a big "if"—the total moneys to the industry would be less than the equivalent patchwork across the country. It would be more effective, because it would be within a more responsive framework. It would tie up provincial resources as their share of the tripartite program, so that they would be unable to use those same resources to continue the more blatant types of inappropriate top-loading.

The Americans do not view the producers' contribution as countervailable, because it is simply the return of their own moneys derived from the marketplace.

[Traduction]

destiné aux producteurs de porc. Compte tenu du nombre de ces derniers, ce déficit n'est pas raisonnable. Les autorités du Nouveau-Brunswick ne pourront jamais en récupérer le montant auprès des producteurs, à moins que le prix du porc ne monte à 120 \$ par porc au cours des trois prochaines années, ce qui est assez peu vraisemblable.

Deuxièmement, il leur donnerait la possibilité de poursuivre la recherche des modifications à apporter pour assurer une certaine production dans la province, par exemple en accordant une aide au transport des provendes.

D'après notre conception de la surassistance directe, il s'agit d'un supplément par rapport au marché, et non pas une assistance structurelle dans une évolution économique permanente débouchant sur un environnement plus concurrentiel. Ceci serait tout à fait différent de la surassistance. Dans un premier cas, on distribue de l'argent quelque part tandis que dans l'autre, on résout un problème. Nous conseillons aux autorités provinciales de rechercher la solution du problème et non pas simplement de distribuer de l'argent.

**Le sénateur Sherwood:** Si je comprends bien, l'aide au transport des provendes destinées aux provinces de l'est n'est pas pris en considération dans le projet de loi.

**M. Proulx:** Telle n'était pas notre intention. Le débat est ouvert, et il faudrait avoir beaucoup plus de détails avant de pouvoir formuler une proposition susceptible de résoudre le problème. Le ministre en a pris l'engagement et il est prêt à en débattre avec les provinces maritimes.

**Le sénateur Olson:** Le sénateur Argue a déjà posé la plupart des questions auxquelles j'ai pensé. Cependant, je voudrais poser une question supplémentaire concernant le droit compensateur.

Êtes-vous fondé de penser que le programme qui pourrait faire suite au projet de loi C-25, quelle que soit l'issue des négociations sur la répartition des contributions entre les provinces et le fédéral et pour le programme de subvention, est moins dangereux que les programmes actuellement en vigueur du point de vue de l'interprétation par les Américains de ce qui pourrait donner lieu à un droit compensateur?

**M. Proulx:** Certainement, je pense que le projet de loi est moins dangereux. Nous n'en avons aucune preuve, car les Américains déclarent tout simplement qu'ils ne veulent émettre aucun jugement avant de voir concrètement les mesures mises en œuvre.

Si cette solution était adoptée dans la production du porc, le total des fonds accordés aux producteurs serait inférieur à la somme des diverses mesures en vigueur actuellement dans l'ensemble du pays. Elle serait également plus efficace, étant contenue dans une structure mieux adaptée à la réalité. Elle bloquerait la contribution des provinces au programme tripartite, de telle façon que celles-ci ne pourraient plus utiliser leurs ressources à d'autres fins ni poursuivre certains programmes tout à fait inappropriés de surassistance.

Les Américains ne considèrent pas que la contribution accordée aux producteurs puisse donner lieu à un droit compensateur puisqu'il s'agit simplement de leur restituer une part de la commercialisation qui leur revient de plein droit.



[Text]

The answer to your question is that you could make a good case that this would be less dangerous than the existing patchwork being continued. Whether the Americans believe that or not is another question.

**Senator Olson:** You say the total amount of money paid out by governments would be less than it is now; is that correct?

**Mr. Proulx:** Marginally less.

**Senator Olson:** Are you absolutely certain that the producers receiving the subsidization now are going to get less subsidization, because, obviously, it is going to be spread to at least twice as many producers? Ontario really does not have very much now; Alberta does not have much now; and on two of the commodities at least that is where most of the production is.

Would it not be easier to identify that it is a subsidy for the whole national program under this tripartite arrangement rather than some of the less-easily-defined programs that the provinces have in place now? It is not only money that is paid to the producers which is involved; there are other things that are included in terms of assistance to producers.

**Mr. Proulx:** Certainly, there are farm tax rebates and other things to be considered.

All I can say is that the bill does not spell out the mechanisms to ensure that there will be no retaliation from the U.S. in respect of the hogs. That is something that would have to be agreed upon by the federal government, the provinces and the producer organizations accordingly. The bill does not give any guarantees, but at least it does provide a vehicle. As described, the plan with the industry has not received agreement, so there will be a lot more water to go under the bridge. It is really impossible to make an assessment of the proposals, because we know the proposals are going to be modified substantially.

Modification upwards, of course, would have to be taken with full knowledge of the risk of countervail from the hog industry. Perhaps it would be that the producers would prefer to have a program modified downward, but I have my doubts in that regard. As we discussed earlier, if you are receiving \$24 now, you will look at any proposal with suspicion that suggests you should be paid \$11. That is why the minister has already concluded that, until the industry itself arrives at a consensus, this enabling legislation remains just that—enabling legislation.

**Senator Olson:** I understand that, although I am not sure that I share the opinion which has been expressed. It seems to me that the Americans are in a very sensitive mood with respect to a lot of agricultural production, and hogs are high on the list. Potatoes are also on that list. This may simply be an agitation and not a solution to the problem we have in Canada for the distribution of subsidies. That is why I am really concerned that, if this bill is passed, we may give them a specific reason to say that there is a subsidy.

[Traduction]

Pour répondre à votre question, on peut prétendre que le projet de loi C-25 propose une solution moins dangereuse que l'ensemble de mesures disparates en vigueur actuellement. Reste à savoir si les Américains seront du même avis.

**Le sénateur Olson:** Vous avez dit que le montant total des fonds accordés par les pouvoirs publics serait inférieur à ce qu'il est maintenant; est-ce bien cela?

**M. Proulx:** Essentiellement, oui.

**Le sénateur Olson:** Êtes-vous absolument certain que les producteurs qui touchent des subventions à l'heure actuelle obtiendront moins parce qu'il faudra évidemment répartir l'argent entre deux fois plus de producteurs? L'Ontario n'en reçoit vraiment pas beaucoup à l'heure actuelle, et l'Alberta non plus, et au moins deux des produits agricoles viennent surtout de ces deux provinces.

Ne serait-il pas plus facile d'indiquer qu'il s'agit d'une subvention destinée à l'ensemble du programme national aux termes de l'accord tripartite plutôt qu'aux termes des programmes moins bien définis que les provinces administrent actuellement? Il n'y a pas seulement l'argent versé aux producteurs, mais il y a également d'autres éléments dont il faut tenir compte en ce qui concerne l'aide aux producteurs.

**M. Proulx:** Certainement, il faut tenir compte des dégrèvements d'impôt et des autres avantages.

Je peux seulement dire que le projet de loi ne précise pas quels sont les mécanismes qui permettront de s'assurer qu'il n'y aura aucunes représailles de la part des Américains à l'égard du porc. Il faudrait que le gouvernement fédéral, les provinces et les organisations de producteurs s'entendent sur cette question. Le projet de loi n'offre aucune garantie, mais il représente quand même un instrument intéressant. Le plan qui a été proposé à l'industrie n'a pas été accepté, de sorte qu'il s'écoulera beaucoup d'eau sous les ponts avant qu'on aboutisse à quelque chose. Il est vraiment impossible d'évaluer les propositions parce que nous savons qu'elles seront modifiées substantiellement.

Si nous augmentons les prix, nous devons évidemment tenir compte des contrecoûts possibles. Les producteurs voudront peut-être une baisse des prix, mais j'en doute. Comme nous l'avons dit plus tôt, quiconque touche 24 \$ à l'heure actuelle se méfiera de toute proposition visant à réduire ce montant à 11 \$. C'est pourquoi le ministre a déjà conclu que la présente loi restera une loi habilitante jusqu'à ce que les membres de l'industrie s'entendent entre eux.

**Le sénateur Olson:** Je comprends cela, mais je ne suis pas certain d'être d'accord. A mon avis, les Américains sont très susceptibles à l'égard de nombreux produits agricoles, et le porc vient en début de liste. La pomme de terre est également visée. En remuant les choses de cette façon, on n'apporte peut-être pas de solution au problème de répartition des subventions au Canada. Je crains réellement que si nous adoptons ce projet de loi, nous leur donnions une raison de dire qu'il s'agit de subventions.

**[Text]**

As has been pointed out, if the support price that is established under some calculation—for example, a five-year moving average and various other cost factors—if that is above the market price at any given time in the international field, I think that it could quite legitimately be said that that is the level of subsidy that the Canadian government is going to provide for Canadian producers. Therefore, it could be argued that a countervail under the GATT at some level to bring that in line with the American market price is appropriate. We may get that in advance. As far as I am concerned, it would be a terrible disservice to our agriculture industry to give them the excuse upon which to hang their action under the GATT.

It seems to me that a whole lot of this bill has not been explained. Perhaps matters might have been different had we sorted out the problems in Canada from one province to another, but with the amendments that came through last week, that is not going to happen either, except through negotiation and only if the negotiations are successful.

I come to my last point. As was mentioned earlier, I don't see why the basis of those negotiations will be substantially changed. Can we even hope for those negotiations to be any more successful than the ones that have been going on over the past four or five years? Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, senator. You have expressed some real concerns.

**Senator Argue:** Mr. Chairman, I appreciate what the witness has said about the need to have a program like this so that the economic factors govern the production more than the provincial top-loading, and in that way we can iron out those variable supports which distort the production from one province to another. I think it is important at least to endeavour to do that. That brings me to my question: When the federal government supports a packing plant for hogs on Prince Edward Island, for example, is that not really counter to this other philosophy? Are you not really saying that, if in that area the production of hogs is increased very dramatically, the government will step in and help to provide a packing plant, and that that should be a signal that what they have done there is great and they should just keep it up? Those look to me like conflicting signals; that is all. In the same government, it is all right to have a philosophy in the Department of Agriculture, for example, but it will not mean a thing if the philosophy is different in another department. I have seen that happen before.

**Mr. Proulx:** I think you have answered your question, senator.

**Senator Argue:** The witness is, apparently, agreeing with me. That is fine; I take it that that is what he said. I come from the biggest grain producing province in Canada.

**The Chairman:** As a Newfoundlander, I would question that.

**Senator Argue:** I think there is a kind of resentment that, over the years, Saskatchewan has gone from what was a pretty important hog producing area to a less important area in terms

**[Traduction]**

Comme on l'a souligné, si le prix de soutien établi en fonction d'un certain calcul, par exemple, une moyenne mobile de cinq ans et divers autres facteurs de coûts, donne un prix plus élevé que ceux qui sont pratiqués sur les marchés internationaux, on pourrait tout à fait légitimement considérer qu'il s'agit du montant de la subvention que le gouvernement canadien accorde à ses producteurs. Il pourrait par conséquent être allégué qu'il convient d'adopter une mesure de compensation en vertu du GATT afin de le ramener au prix du marché américain. C'est ce qui pourrait arriver. En ce qui me concerne, nous ferions énormément tort à notre industrie agricole en leur donnant une raison d'adopter de telles mesures en vertu du GATT.

À mon avis, une bonne partie du projet de loi n'a pas été expliquée. Les choses auraient peut-être différentes si nous avions séparé les problèmes selon les provinces, mais compte tenu des amendements qui ont été apportés la semaine dernière, cela n'arrivera pas non plus sauf par la voie de négociations, et seulement si ces négociations aboutissent.

J'ai un dernier point. Comme on l'a mentionné plus tôt, je ne vois pas pourquoi la base des négociations serait sensiblement différente. Pouvons-nous même espérer que ces négociations remportent davantage de succès que celles que nous menons depuis quatre ou cinq ans? Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, sénateur. Vous avez fait état de sérieuses préoccupations.

**Le sénateur Argue:** Monsieur le président, je comprends ce qu'a dit le témoin au sujet de la nécessité d'instituer un programme de ce genre afin que la production soit régie par les facteurs économiques plutôt que par la surassistanse des provinces. En même temps, nous pouvons éliminer ces variables qui faussent la production d'une province à l'autre. À mon avis, il est important de faire au moins quelques efforts en ce sens. Voici donc ma question: Lorsque le gouvernement fédéral subventionne une usine d'emballage de porc à l'Île-du-Prince-Édouard, par exemple, est-ce que cela ne va pas à l'encontre de cette autre démarche? Est-ce que cela ne revient pas à dire que si la production de porc augmente beaucoup, le gouvernement donnera un coup de main à l'industrie en subventionnant une usine d'emballage. L'industrie pourrait en conclure qu'elle a fait du bon travail et qu'elle doit continuer dans cette voie. À mon avis, ces signaux ne sont pas compatibles, c'est tout. Il se peut que le ministère de l'Agriculture adopte une certaine stratégie, et qu'un autre ministère du même gouvernement en adopte une autre. J'ai déjà vu ce genre de situation.

**M. Proulx:** Je crois que vous avez répondu à votre question, sénateur.

**Le sénateur Argue:** Il semble que le témoin soit d'accord avec moi. C'est très bien; c'est ainsi que j'interprète son intervention. Je suis originaire de la plus importante province productrice de céréales au Canada.

**Le président:** Étant originaire de Terre-Neuve, j'en doute.

**Le sénateur Argue:** Je crois qu'il y a un certain ressentiment au sujet du fait que la production de porc était assez importante en Saskatchewan mais qu'elle a décliné au cours des



[Text]

of hog production. It seems to me that the greatest economy would come from the production of hogs at the same place where the grain is produced. There would be no transportation costs in moving the grain to the hogs. However, it has been decided to move the grain from those provinces, with subsidies, to go to eastern Canada, and those subsidies are blamed on the prairies because they are getting that subsidy. It has also been decided to steal the Crow from them, although that is another question.

In the meantime, however, Saskatchewan has really lost its hog industry, and I say that in a relative sense. It is still important, but it isn't what it used to be. I wonder whether this is an indication of the beginning of a new kind of attitude, wherein we are going to interfere less with market forces; if we subsidize packing plants in areas where the hogs are also being subsidized, then we will go out and subsidize some other things where they should be produced so as to get some balance back into the system.

**Mr. Proulx:** I really have no comment to make, senator, except to say that it would be delightful if we lived in a perfect world where decisions were totally co-ordinated nationally and provincially. I would vote for that.

**Senator Argue:** I think that the word we have heard is important. I suppose that what it tells me in a clear and powerful way is that what we are doing with one hand we are undoing with the other hand. What we are doing with this big, important bill to bring about some economic readjustment based on economic factors in the country, we are going to distort by some other programs.

**Mr. Proulx:** It is like the U. S. countervails. I cannot offer you any guarantees that there will be no other influences exerted than this legislation.

**Senator Argue:** That says to me that we are going to work on removing those factors in this instance, but the rest of it is beyond our control in Canada. Out at home, they call that talking out of both sides of your mouth.

**Senator Olson:** Mr. Chairman, will we have the minister before this committee to answer the political questions?

**The Chairman:** I think that a lot of questions have been raised that we need the minister to answer. It is possible that the bill will receive third reading today.

It would appear that we should have another committee meeting before we report the bill. Up to now, we have had an awful time trying to arrange for the minister's attendance. We will have to try as soon as possible to have him appear here. The clerk tells me that she called him and that he was very busy.

In any event, when the bill comes before us, we could report it and say that there is some doubt. I don't know how we might put it.

**Senator Olson:** Perhaps we might include a paragraph wherein we express our apprehension that it might not be useful.

[Traduction]

années. À mon avis, on pourrait réaliser les meilleures économies si le porc était produit au même endroit que les céréales. Il n'y aurait pas lieu de payer le transport des céréales destiné au porc. Il a cependant été décidé que les céréales seraient transportées vers l'est du Canada, à l'aide de subventions, et on blâme les provinces des prairies parce que ce sont elles qui reçoivent ces subventions. On a également décidé d'abolir le tarif du Nid-de-Corbeau, mais c'est une autre histoire.

Dans l'intervalle, cependant, la Saskatchewan a réellement perdu du terrain en ce qui concerne son industrie du porc. Ce secteur est encore important, mais il n'est plus ce qu'il a déjà été. Je me demande si nous pouvons interpréter cela comme indice d'une nouvelle attitude, selon laquelle nous laisserons opérer davantage les forces du marché; si nous subventionnons des usines d'emballage dans les régions où le porc est également subventionné, nous subventionnerons ensuite d'autres denrées dans les endroits où elles devraient être produites afin de ramener un peu d'équilibre dans le système.

**M. Proulx:** Je n'ai vraiment rien à dire, sénateur, sauf qu'il serait agréable de vivre dans un monde parfait où les décisions seraient entièrement coordonnées à l'échelle nationale et provinciale. J'aimerais bien cela.

**Le sénateur Argue:** Je crois que les propos que nous venons d'entendre sont importants. En clair, cela veut dire que nous démolissons d'une main ce que nous avons construit de l'autre. Les résultats que nous escomptons de cet important projet de loi visant à apporter des rajustements économiques en fonction des facteurs économiques du pays, nous allons les fausser par d'autres programmes.

**M. Proulx:** C'est comme les mesures de représailles des Américains. Rien ne garantit que d'autres facteurs n'entreront pas en ligne de compte.

**Le sénateur Argue:** Autrement dit, nous allons éliminer certains facteurs pour l'instant grâce à cette mesure, mais nous n'avons aucun contrôle sur les autres. Foutaises.

**Le sénateur Olson:** M. le président, est-ce que le ministre comparaitra devant le comité pour répondre aux questions d'ordre politique?

**Le président:** Il faudrait à mon avis que le ministre réponde à de nombreuses questions qui ont été posées. Il se peut que le projet de loi soit lu pour la troisième fois aujourd'hui.

Nous devrions tenir une autre séance avant de faire rapport du projet de loi. Jusqu'à maintenant, nous avons eu beaucoup de difficulté à organiser la comparution du ministre. Il faudra faire en sorte qu'il vienne aussi tôt que possible. Le greffier m'a dit qu'elle avait appelé et qu'il était très pris.

Quoi qu'il en soit, lorsque le projet de loi nous sera soumis, nous pourrions en faire rapport tout en signalant que nous avons certaines réserves. Je ne sais pas trop comment nous pourrions nous y prendre.

**Le sénateur Olson:** Nous pourrions peut-être ajouter un paragraphe expliquant que nous doutons de son utilité.



[Text]

**Senator Argue:** Don't make it too negative.

**The Chairman:** No. When the bill comes before us, we will have it referred to committee.

**Senator Olson:** Mr. Chairman, I know that a lot of beef producers and others in the red meat sector believe that they could probably have a better deal if some work was done on this over the summer. I am not recommending that we hold it up. If this is the government's program, let them have it, but I think there will be a problem.

**The Chairman:** Perhaps we should adjourn this meeting now, and when the bill comes before us, we will have to refer it to committee. I believe that Senator Phillips will be introducing the bill and it will be up to the leaders to decide how it will be dealt with.

**Senator Olson:** Can Senator Phillips, or whoever is sponsoring the bill, give us an indication of when he intends to try to activate certain sections of the bill, in terms of whether or not it is vital to have the bill before the summer recess? It is not yet clear in my mind that that has any value.

**Mr. Proulx:** In terms of the tripartite proposals there will certainly be discussions with the provinces over the summer, once we have some legislative authority to do that. Whether or not the programs are activated shortly thereafter is another question. It remains to be seen what the decisions are as a result of the negotiations.

I would point out that as soon as the bill receives royal assent and becomes law, those other sections of the legislation that are so important—namely, the different support periods; the retroactive confirmation of the authority for retroactive support, and so on—will be vitally needed even to have the existing legislation operative.

**The Chairman:** Does that answer your question, at least partially, senator?

**Senator Olson:** Yes.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Proulx. We have learned a great deal about the Agricultural Stabilization Act. I would now ask honourable senators and the staff to remain for a brief period.

The committee continued *in camera*.

[Traduction]

**Le sénateur Argue:** Ne soyez pas trop négatif.

**Le président:** Non. Lorsque le projet de loi nous sera présenté, nous le renverrons au comité.

**Le sénateur Olson:** Monsieur le président, je sais que de nombreux producteurs de bœuf et d'autres producteurs de viande rouge estiment qu'ils seraient en meilleure posture sur le marché si quelque chose était fait à ce sujet dans le courant de l'été. Je ne recommande pas que nous en empêchions l'adoption. Si c'est le gouvernement veut appliquer ce programme, laissons-le faire, mais je crois qu'il suscitera des problèmes.

**Le président:** Nous pourrions peut-être lever la séance maintenant, et lorsque le projet de loi nous sera soumis, le renvoyer au comité. Je crois que le sénateur Phillips présentera le projet de loi et les leaders devront décider comment il faut s'y prendre.

**Le sénateur Olson:** Est-ce que le sénateur Phillips, ou le parrain du projet de loi, pourrait nous donner une idée de la date à laquelle on a l'intention d'appliquer certains articles, afin que l'on sache s'il est essentiel que la mesure soit adoptée avant les vacances d'été? Je ne suis pas certain de son utilité.

**M. Proulx:** Certaines discussions seront certainement entreprises avec les gouvernements provinciaux au cours de l'été au sujet des propositions d'accord tripartite, une fois que nous aurons le pouvoir législatif de le faire. Quant à savoir si les programmes entreront en vigueur peu après, c'est une autre question. Nous ignorons quelles décisions seront prises à l'issue des négociations.

J'aimerais également souligner que dès que le projet de loi aura reçu la sanction royale et qu'il deviendra Loi, les autres articles importants en ce qui concerne notamment les différentes périodes de soutien, la confirmation rétroactive du pouvoir à l'égard du soutien rétroactif et ainsi de suite, seront pratiquement essentiels à l'application de la loi existante.

**Le président:** Est-ce que cela répond au moins en partie à votre question, sénateur?

**Le sénateur Olson:** Oui.

**Le président:** Merci, monsieur Proulx. Nous en avons beaucoup appris au sujet de la Loi sur la stabilisation des prix agricoles. Je demanderais maintenant aux honorables Sénateurs et au personnel de rester quelques instants.

La séance se poursuit à huis clos.













*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

WITNESS—TÉMOIN

*From the Department of Agriculture:*

Mr. A. E. Proulx, Secretary Manager, Agricultural Stabilization Board.

*Du ministère de l'Agriculture:*

M. A. E. Proulx, gestionnaire/secrétaire, Office de stabilisation des prix agricoles.













JUL 19 1989



